

Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

Firmenkunden Markt



Einführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

unsere Bildungskonzeption 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 der GenoPE-Bildungskonzeption.

Die Firmenkunden erwarten von ihrer Bank eine fachliche und kompetente, individuelle Beratung und Betreuung bei allen komplexeren betriebswirtschaftlichen, finanziellen und steuerlichen Fragestellungen. Sie erwarten schnelle und flexible Entscheidungen, fehlerlose und zügige Abwicklung in den standardisierten Bereichen und kostengünstige Leistungen.

Die Kern-Kompetenzen – Fachkompetenz (Wissen) und Personale Kompetenz (Können) – für ihre berufliche Tätigkeit trainieren und vertiefen die Mitarbeiter¹ durch den Besuch der dafür vorgesehenen Kernmodule. Sie ergänzen ihre Kenntnisse fortlaufend durch den Besuch von Spezialmodulen. Der Nachweis der Kern-Kompetenzen erfolgt durch die Teilnahme an den Kompetenzprüfungen.

Für den Marktbereich Firmenkunden bieten wir folgende Entwicklungswege an, die jeweils mit einem Kompetenznachweis abschließen.

- Geschäftskundenberatung – Zertifizierter VR-Geschäftskunden-Berater
 - Gewerbekundenberatung – Zertifizierter VR-Gewerbekundenberater
 - Firmenkundenberatung / -betreuung – Zertifizierter VR-Firmenkunden-Betreuer
- In diesem zweistufigen Entwicklungsweg (Firmenkundenbetreuung I und II) sollten die Kompetenzprüfungen in der angegebenen Reihenfolge absolviert werden.

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 von Spezialseminaren bzw. Zertifizierungsprogrammen die folgenden weiteren Ausbildungsgänge 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.

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

Inhaltsverzeichnis

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

Kundensegmentierung im Firmenkundengeschäft	5
---	---

Entwicklungswege Firmenkundenbank

FKG - Grundlagen des Firmenkundengeschäfts	6
--	---

Gewerbekundenberatung	7
-----------------------	---

Firmenkundenbetreuung	8
-----------------------	---

Gründungsberatung	9
-------------------	---

Kernmodule	10
------------	----

Kompetenzprüfung/ Kompetenznachweis	19
-------------------------------------	----

Ergänzende Spezialseminare zu den Entwicklungswegen

S-SEF - Structogram® - Schlüssel zum Erfolg im Führungsalltag	22
---	----

S-TRI - TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis	23
--	----

S-SPA Biostrukturanalyse – Modul 3: Schlüssel zur praktischen Anwendung	24
---	----

S-PFF - Professionell präsentieren mit Persönlichkeit	25
---	----

Weitere Spezialseminare / Zertifikatsprogramme

Zertifizierter Agrarfinanzberater Weser-Ems	26
---	----

Ihre Ansprechpartner

David Jungemann **Dozent/Trainer**

Telefon: 04402 9382-42
E-Mail: david.jungemann@gvweser-ems.de



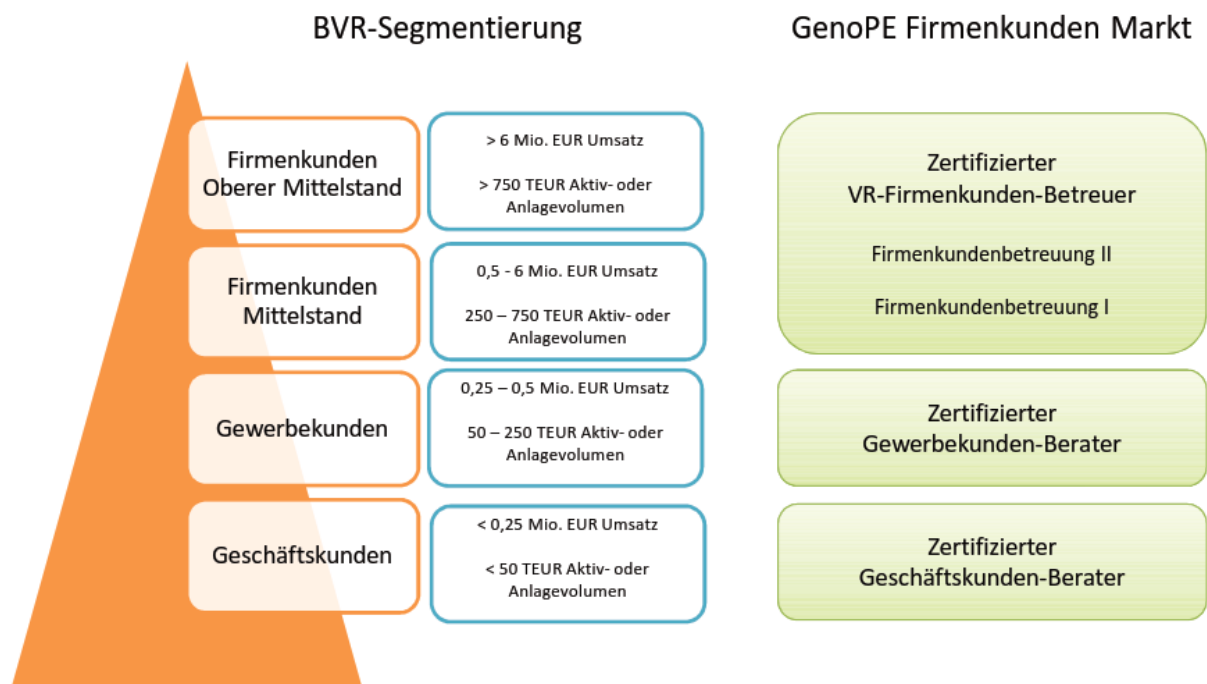
Sarina Schendzielorz **Seminarorganisation**

Telefon: 04402 9382-11
E-Mail: sarina.schendzielorz@gvweser-ems.de



Kundensegmentierung im Firmenkundengeschäft

Seminarkonzept GAW Rastede Firmenkunden Marktbereich



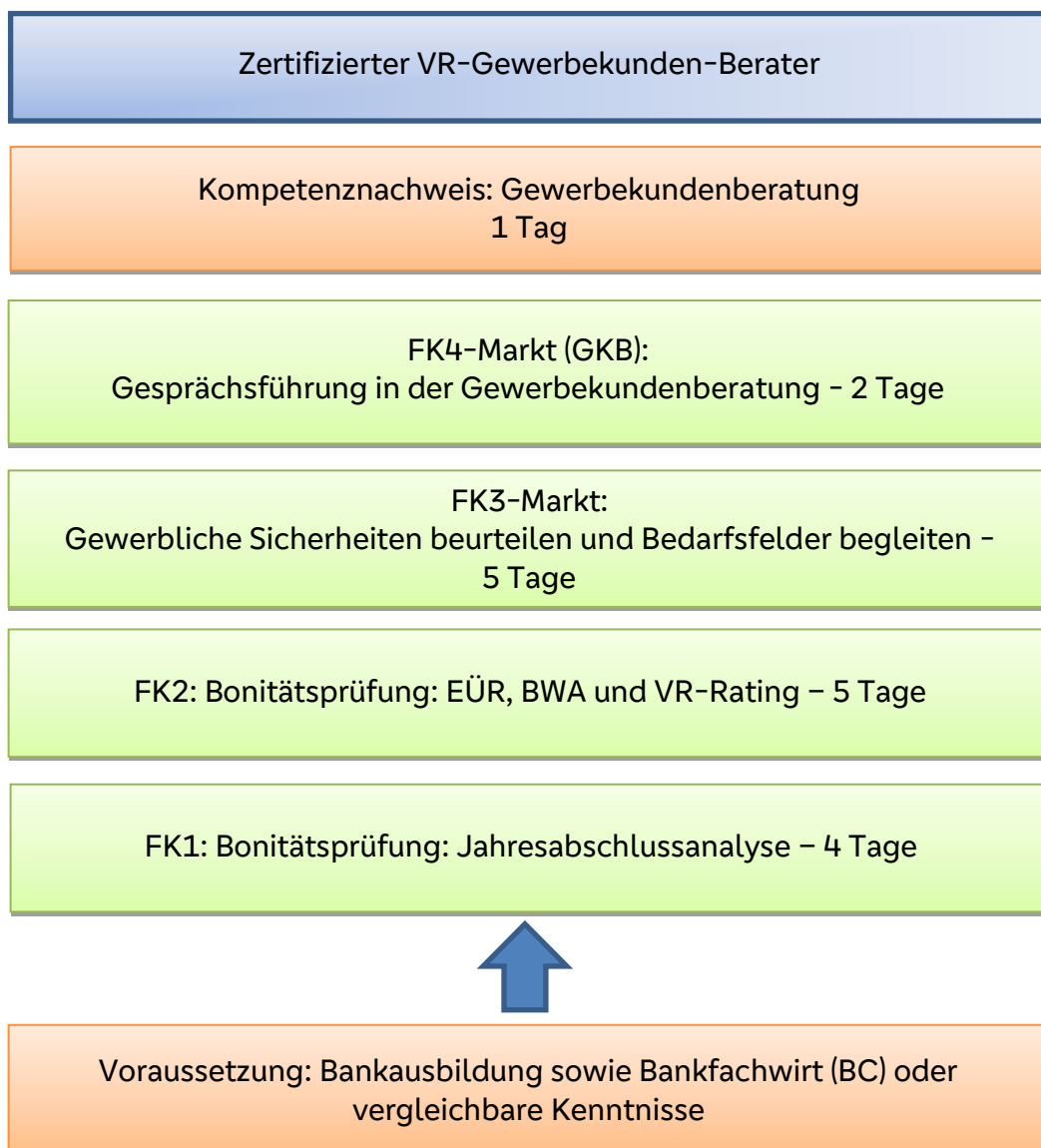
FKG – Grundlagen des Firmenkundengeschäfts

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
--	---

Gewerbekundenberatung – Entwicklungsweg

Dieser Entwicklungsweg richtet sich an Mitarbeiter, die bedarfsgerechte und gleichzeitig effiziente Beratungsleistungen im B- und C-Firmenkundensegment der Banken erbringen oder perspektivisch auf Tätigkeiten in der Firmenkundenberatung vorbereitet werden sollen.

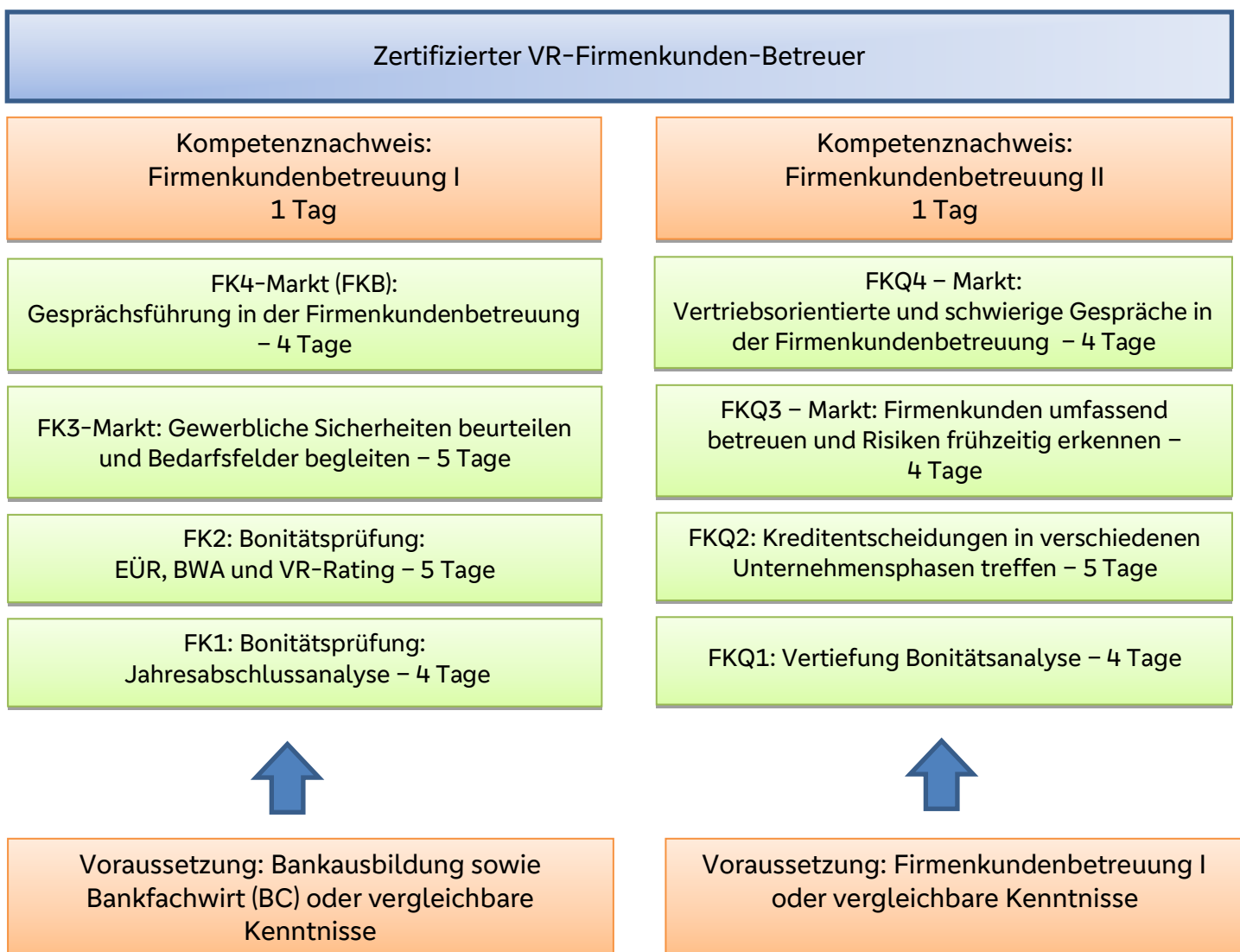
Als interner Dienstleister stellt die Funktion eigenes Spezialwissen anderen zur Verfügung. Der ganzheitliche Ansatz erfordert auch eine Beratung des Unternehmers als Privatperson. Insofern sind Erfahrungen im Privatkundengeschäft von Vorteil.



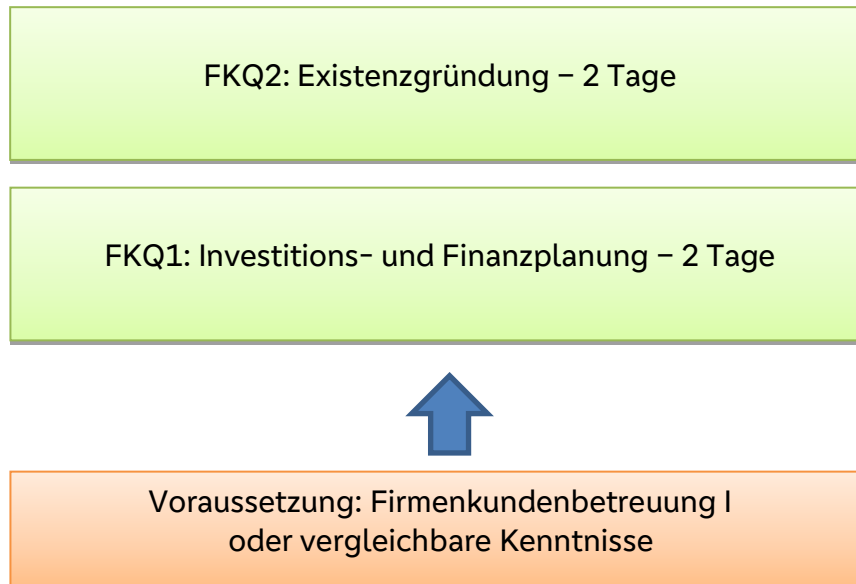
Firmenkundenbetreuung – Entwicklungsweg

Dieser Entwicklungsweg richtet sich an Mitarbeiter, die bedarfsgerechte, ganzheitliche und effiziente Beratungsleistungen im gehobenen Firmenkunden-Segment der Banken erbringen, einschließlich der zugeordneten Sachbearbeitung unter Einhaltung der Qualitätsstandards. Der Entwicklungsweg ist zweistufig.

Als interner Dienstleister stellt die Funktion eigenes Spezialwissen anderen zur Verfügung. Der ganzheitliche Ansatz erfordert auch eine Beratung des Unternehmers als Privatperson. Insofern sind Erfahrungen im Privatkundengeschäft von Vorteil.



Gründungsberatung



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 Seminarstage: 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
--	---

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) 5. Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft • Relevanz von Nachhaltigkeit im Kundengeschäft • VR-ESG-RisikoScoring
---	--

Modul: FK3-Markt – Gewerbliche Sicherheiten beurteilen und Bedarfsfelder begleiten

Zielsetzung: Die Teilnehmer kennen die für das Firmenkundengeschäfts relevanten Sicherheiten und können diese in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilen. Sie können die Sicherheitenbewertung vornehmen und Abweichungen zu den bank eigenen Bewertungsvorschriften beurteilen. Die Teilnehmer kennen die Grundlagen und Zusammenhänge von Alters- und Familiensorge sowie die Absicherung von gewerblichen Kunden, deren Unternehmen und Familien. Sie kennen die Bedeutung des Zahlungsverkehrs mit seinen Ertragspotenzialen und verstehen den Zahlungsverkehr im Unternehmensprozess. Die Teilnehmer erkennen Potenziale im Bereich des Cross-Selling beim Gewerbetreibenden / Firmenkunden und können bei Bedarf den zielgerichteten Einsatz von Spezialisten steuern. Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive): Dieses Seminar beinhaltet 8 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 5 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: Kreditsicherungsrecht – Liegenschaftsrecht - Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch Grundpfandrechte - Grundbuch und Grundstückskaufvertrag - Spezielle Rechte und Belastungen in Abt. 2 - Vertiefung anhand von Fallstudien und praktischen Übungen Kreditsicherungsrecht – sonstige Sicherheiten - Vertiefung der Kenntnisse in der Sicherstellung von Firmenkundenengagements durch die sonstigen Kreditsicherheiten anhand von praktischen Übungen und Fallstudien - Bürgschaften, Garantien - Pfandrechte - Sicherungsabtretung - Sicherungsübereignung Bedarfsfeld: Absicherung und Vorsorge - Entwicklung und Kommunikation komplexer Lösungsvorschläge für Gewerbe- bzw. Firmenkunden - Antworten für zielgruppengerechte Fragstellungen der Alters- und Familiensorge - Möglichkeiten der Absicherung von Sach- und Vermögenswerten Bedarfsfeld: Liquidität und Zahlungsverkehr - Kontomodelle, Kreditkarten und Cash-Management - Überblick der Zahlungsverkehrsleistungen aus der FinanzGruppe - Legitimationsmedien, Anwendungen, Mehrwertprodukte - Instrumente zur vertriebsorientierten Zahlungsverkehrsberatung - Signalerkennung und Überleitung an den Zahlungsverkehrsberater
--	---

Modul: FK4-Markt (GKB) – Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung

Zielsetzung: Die Teilnehmer können Kundengespräche effektiv vorbereiten und erfolgreich führen. Sie sind bestrebt zielgerichtet zum Abschluss zu kommen. Sie erlangen Sicherheit und Souveränität im Beratungsgespräch durch gezieltes Gesprächstraining mit Trainerunterstützung (Feedback). Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive): Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 2 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Gesprächsführungstechniken bei Gewerbekunden • Initiative und anlassbezogene Kundenansprache • Ansprachestrategien mit Umsetzung an Beispielen • Gezielte Gesprächsvorbereitung • Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Gewerbekunden • Analyse der Ziele und Wünsche als Basis der ganzheitlichen Betreuung • Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung 2. Training von Beratungsgesprächen • Initiieren und Führen von ganzheitlichen, ziel- und abschlussorientierten Kundengesprächen gem. vorgegebenen Marktbearbeitungskonzept • Genossenschaftliche Beratungsgespräche • Gespräche in den Bedarfsfeldern Finanzierung / Risiko+Absicherung / Liquidität und Zahlungsverkehr / Altersvorsorge + BAV • Preisgespräche und einfache Kreditablehnungen
--	--

Modul: FK4-Markt (FKB) – Gesprächsführung in der Firmenkundenbetreuung

Zielsetzung: Die Teilnehmer können Kundengespräche effektiv vorbereiten und erfolgreich führen. Sie agieren in verschiedenen Gesprächssituationen stets kunden- und zielorientiert. Sie erkennen im Rahmen der Biostruktur-Analyse ihre eigene Persönlichkeitsstruktur und nutzen diese Selbstkenntnis, um in der Beratung authentisch und erfolgreich aufzutreten. Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive): Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Structogram® – Schlüssel zur Selbstkenntnis - Ihre persönliche Biostrukturanalyse / Structogram® - Ziele, Chancen und Nutzen der Biostrukturanalyse für die individuelle Persönlichkeitsentwicklung und das eigene Berufsbild - Bedeutung und Anwendung der Biostrukturanalyse im Berufsalltag 2. Gesprächsführungstechniken bei Firmenkunden - Kundenorientierung und Betreuungsphilosophie - Gezielte Gesprächsvorbereitung - Fallbezogene Gesprächsvorbereitung und Gestaltung des Gesprächsaufbaus - Analyse der Ziele und Wünsche als Basis der ganzheitlichen Betreuung - Aufbau eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Firmenkunden, Einsatz von Gesprächsleitfäden für Firmenkundenberater - Bedarfsfelder der Zielgruppe Gewerbekunden hinsichtl. Profitabilität, Potenzial und Intensität der Geschäftsbeziehung (Ermittlung der Beratungsintensität) - Ableitung von Beratungsansätzen aus relevanten Bilanzpositionen und BWA-Auswertungen - Gezieltes Ansprechen von Cross-Selling-Potentialen - Überleitung zum Expertengespräch - Kundennutzenargumentation und Einwandbehandlung 3. Training von Beratungsgesprächen - Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beratungsgesprächen - Auswertung von Kreditunterlagen zur Vorbereitung auf das Beratungsgespräch
--	---

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: 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-Markt – Firmenkunden umfassend betreuen und Risiken frühzeitig erkennen

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 Gestaltungsmöglichkeiten privater und betrieblicher Alters- und Familienvorsorge. Sie können adäquate Lösungsansätze zur Mitarbeiterbindung und zur Vermögensanlage bei Unternehmen oder Unternehmerfamilie erarbeiten bzw. bei Bedarf den zielgerichteten Einsatz von Spezialisten steuern. Die Teilnehmer kennen die wesentliche Zahlungsverkehrsleistungen für Firmenkunden und können bedarfsgerechte Instrumente des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs aufzeigen. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. 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 2. 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) 3. Betreuungsfeld: Geldanlage • aktuelle Marktsituation • VR-PrivateBanking als spezielles Angebot • risikokontrollierter Investmentprozess • Stiftungsmanagement
--	--

Modul: FKQ4-Markt – Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche in der Firmenkundenbetreuung

Zielsetzung: Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung. Bei fehlenden oder geringen Präsentations- erfahrungen empfehlen wir vor der Seminarteilnahme den Besuch des 2-tägigen PFF-Spezialmoduls Professionell präsentieren mit Persönlichkeit (siehe unten). Zielsetzung: Die Teilnehmer lernen Taktiken einer zielorientierten Kundengesprächsführung und üben anhand von praktischen Fällen Betreuungsgespräche zu verschiedenen Situationen des Firmenkundengeschäfts. Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive): Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden. Seminarvorbereitung: E-Learning Seminartage: 4 (zzgl. Kompetenzprüfung)	Inhalte: 1. Präsentationen im Firmenkundengeschäft • Zielgruppenorientierte Übungspräsentation inkl. Feedback 2. TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis • Triogram® als Schlüssel zur Kenntnis der Persönlichkeitsstruktur von Kunden und zur Optimierung der Sozialkompetenz 3. Gesprächsführung und -verhandlung • Initiative Kundenansprache (anlassbezogene Kundenansprache, gezielte und aktive Terminplanung für Kundenbestandspflege und Sicherung der Marktanteile) • Gesprächsführung auf Basis der ganzheitlichen Beratungsphilosophie • Gezielte Gesprächsvorbereitung • Kundenbezogen argumentieren – zielorientiert anbieten • Gesprächsleitfäden Existenzgründungen, Krisengespräche, Nachfolgegespräche • Umgang mit schwierigen Kundensituationen 4. Gesprächstraining • Gesprächstraining • Genossenschaftliche Beratungsgespräche • Gespräche in den Bedarfsfeldern; Sensibilisierung in den Gebieten Finanzierung / Risiko+Absicherung / Liquidität und Zahlungsverkehr / Altersvorsorge + BAV unter Einbeziehung von Spezialisten • Preisgespräche, Kreditablehnungen und schwierige Gespräche (schwierigen Persönlichkeiten, mehreren Personen, Krisensituationen)
---	--

Kompetenzprüfung/ Kompetenznachweis

Gewerbekundenberatung

Die Kompetenzprüfung Gewerbekundenberatung besteht aus zwei Klausuren und zwei mündlichen Kompetenzprüfungen (Beratungsgespräch und Fachgespräch). Die Ergebnisse der Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden in einer Urkunde ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- BC Bankfachwirt-Studium / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (GKB)

Prüfungsbaustein Klausuren: Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Klausur 1: Inhalte der Kernmodule FK1 und FK2, Klausur 2: Inhalte FK3-Markt
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Beratungsgespräch:

Fachkompetenz (Wissen) und personale Kompetenz (Können)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (GKB)
Praktische Prüfung:	Vorbereitung und Rollenspiel (Beratungsgespräch)

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

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (GKB)
Praktische Prüfung:	Erörterung fachpraktischer Fragestellungen (mündliche Prüfung)

Prüfungsdauer Beratungs- und Fachgespräch:	1 Tag
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Gewerbekundenbetreuung
Abschluss (Titel):	Zertifizierte VR-Gewerbekunden-Beraterin bzw. Zertifizierter VR-Gewerbekunden-Berater

Firmenkundenbetreuung I

Die Kompetenzprüfung Firmenkundenbetreuung I besteht aus zwei Klausuren und zwei mündlichen Kompetenzprüfungen (Beratungsgespräch und Fachgespräch inkl. Diskussion). Die Ergebnisse der Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden in einer Urkunde ausgewiesen

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- BC Bankfachwirt-Studium / IHK Bankfachwirt oder vergleichbare Kenntnisse
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (FKB)

Prüfungsbaustein Klausuren: Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Klausur 1: Inhalte der Kernmodule FK1 und FK2, Klausur 2: Inhalte FK3-Markt
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Beratungsgespräch:

Fachkompetenz (Wissen) und personale Kompetenz (Können)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (FKB)
Praktische Prüfung:	Vorbereitung und Rollenspiel (Beratungsgespräch)

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

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule FK1, FK2, FK3-Markt, FK4-Markt (FKB)
Praktische Prüfung:	Erörterung einer praktischen Fragestellung und Diskussion / fachpraktische Fragestellungen

Prüfungsdauer Beratungs- gespräch und mündliche Prüfung	1 Tag
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung I

Firmenkundenbetreuung II

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

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung I
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule FKQ1, FKQ2, FKQ3-Markt, FKQ4-Markt

Prüfungsbaustein Klausuren: Prüfung der Fachkompetenz (Wissen)

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Klausuren jeweils zu den Kernmodule FKQ1, FKQ2 und FKQ3-Markt
Schriftliche Prüfung:	Praxis- und handlungsorientierte Klausuren
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Prüfungsbaustein Beratungsgespräch:

Fachkompetenz (Wissen) und personale Kompetenz (Können)

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

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

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

Prüfungsdauer Beratungs- gespräch und mündliche Prüfung	1 Tag
Prüfungsnachweis:	Kompetenznachweis Firmenkundenbetreuung I
Abschluss (Titel):	Zertifizierte VR-Firmenkunden-Betreuerin bzw. Zertifizierter VR-Firmenkunden-Betreuer

S-SEF – Structogram® – Schlüssel zur Selbstkenntnis

Zielsetzung: Besondere Stärken der Biostruktur-Analyse mit dem Structogram (als Ergebnis der Analyse) sind einfache Handhabung, geringer Zeitaufwand, einprägsame Visualisierung der Ergebnisse sowie vor allem leichter und unmittelbarer Praxistransfer. Die Biostruktur-Analyse wird im Rahmen eines Trainings erarbeitet. Sie ist eine wertfreie Methode, um individuelle, genetisch-veranlagte Grundmuster der Persönlichkeit zu ermitteln. Somit gibt das Structogram dem Trainings-Teilnehmer über die Grundstruktur seiner Persönlichkeit die genaue Kenntnis seiner Stärken und Begrenzungen. Anstelle allgemeiner "Handlungs-Rezepte" wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann. Er lernt, wie er sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiterentwickeln kann und damit authentisch bleibt. Seminartag: 1	Inhalte: • Was macht Menschen erfolgreich? • Bedeutung der Authentizität für die Persönlichkeitsentwicklung • Wissenschaftliche Grundlagen • Ihre persönliche Biostrukturanalyse / Structogram® • Ziele, Chancen und Nutzen der Biostrukturanalyse für die individuelle Personalentwicklung und das eigene Berufsbild • Bedeutung und Anwendung der Biostrukturanalyse im Berufsalltag
--	---

S-TRI – TRIOGRAM® – Schlüssel zur Menschenkenntnis

Zielsetzung: Das TRIOGRAM® gibt dem Teilnehmer den Schlüssel zur Menschenkenntnis. Er lernt, die Biostruktur anderer Menschen (z. B. Kunden) zu erkennen und wird sensibler für ihr Verhalten. Er kann Menschen in ihrer Individualität besser verstehen und behandeln sowie unnötige Konflikte vermeiden. Er wird ihr vermutliches Verhalten besser vorhersehen und erkennen, was er von ihnen erwarten kann und was er nicht erwarten sollte. Mit dem TRIOGRAM® ist es ferner möglich, mehrere Biostrukturen zu „orten“ und zu visualisieren. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und optimal zusammenzusetzen. Seminartag: 1	Inhalte: • Erkennen von Vorurteilen • Sympathien und Antipathien • Das TRIOGRAM® • Von der Selbstkenntnis zur Menschenkenntnis • Erkennen Sie Biostrukturen • Dominanzmerkmale und schwächste Komponenten • Umfeldsignale • Analyse zur Menschenkenntnis
---	---

S-SPA Biostrukturanalyse – Modul 3: Schlüssel zur praktischen Anwendung

Zielsetzung: Im dritten Modul Schlüssel zur praktischen Anwendung lernen die Teilnehmer die wichtigsten Motive unterschiedlicher Biostrukturen kennen und setzen diese zielgerichtet in der Kommunikation mit Kunden und Kollegen ein. Dass nicht eine Schuhgröße jedem Menschen passt, ist selbstverständlich. Ebenso, dass wir fremde Sprachen lernen, um uns mit Menschen anderer Kulturen auszutauschen. Die Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern fordert uns jedoch täglich, da Menschen meist sehr unterschiedliche Motive und Bedürfnisse haben. Erfolgreiche Kommunikation setzt dabei voraus, die individuellen Motive und Bedürfnisse zu erkennen und daraus die wirksamsten Argumente oder das passende Angebot abzuleiten. Führungskräfte können mit Hilfe dieses Trainingsseminars die „richtige“ Aufgabenstellung oder Führungsmethode ableiten. Vertriebsmitarbeiter lernen, die „passenden“ Argumente für die Produkte des Unternehmens zu formulieren. Mitarbeiter steigern so ihre qualifizierte Sozialkompetenz, was zu einer Vertrauenskultur im Unternehmen selbst bzw. gegenüber den Kunden führt. Seminartag: 1	Inhalte: • Wer auf die individuellen Bedürfnisse anderer Menschen eingeht, ist erfolgreicher • Individuell und doch berechenbar: Funktionsmodell der empfängerorientierten Kommunikation • 1. Ebene: Verhalten = andere Menschen so behandeln, wie sie es erwarten • 2. Ebene: Argumentation = die „passenden“ Argumente finden, um Menschen individuell zu überzeugen • Typische Widerstände und Lösungsmöglichkeiten
---	--

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 • Vorzügenlichkeiten 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
---	--