Spezialisierung

GewerbekundenBeratung

Handlungskompetenz für
Führungskräfte und Berater

bwgv akademie.

GewerbekundenBeratung

Das Marktbearbeitungskonzept Firmenkunden des BVR e.V. geht im Gewerbekundengeschäft von einem Jahresumsatz von 250 bis 500 TEuro aus. Dieses Volumen zu realisieren, erfordert bei den Beratern dieser Kundengruppe Kompetenzen sowohl aus dem Firmenkunden- als auch aus dem Privatkundengeschäft.
Die Qualifizierung zum/zur GewerbekundenBeraterIn verbindet daher methodisch-fachliche und verkäuferisch-persönlichkeitsentwickelnde Aspekte aus den Entwicklungswegen „VR-FinanzPlanung“ und „FirmenkundenBeratung“ zu einem abgestimmten Gesamtkonzept.
Die Qualifizierungen berücksichtigen das, was der Berater, die Beraterin schon mitbringt – ergänzt wird nur das, was noch fehlt. Aus diesem Ansatz heraus ergeben sich vier Zielgruppen mit unterschiedlichen Qualifizierungsanforderungen in Art und Umfang. Gemeinsam ist allen der Schwerpunkt „Transfertraining“, der die speziellen Anforderungen, die Gewerbekunden an ihren Berater und ihre Bank haben, besonders intensiv praxisorientiert bearbeitet.

Wenn im vorliegenden Veranstaltungsprogramm das Wort „Risikoklasse“ mit einer Spezifizierung (1–5) verwendet wird, gilt Folgendes: Die Bildung und Verwendung von Risikoklassen ist rechtlich nicht verbindlich geregelt.
Die genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken wendet ein eigenes System von Risikoklassen an, das von anderen Risikoklassifizierungen, auch von solchen der Aufsichtsbehörden, abweichen kann.
Die Beurteilung, ob ein/e MitarbeiterIn über die Beratungs- und Produktkompetenz für die einzelnen Risikoklassen verfügt, obliegt der jeweiligen Bank.

Training für **Einsteiger**

Zielgruppe

Zukünftige GewerbekundenBeraterInnen, die das Privatkundengeschäft an den Spezialisten überleiten.
und/oder
PrivatkundenBetreuerInnen mit Handlungskompetenz für die Risikoklasse 3 – KompetenzNachweis „VR-FinanzPlanung" –, die zukünftig den Gewerbekunden vollumfänglich beraten.

Module

1	Jahresabschlussanalyse	Webinar + 4 Tage	FM102
2	Kreditsicherheiten im Firmenkreditgeschäft	3 Tage	FP124
3	Praktischer Einsatz von betriebswirtschaftlichen Auswertungen	Webinar + 2 Tage	FM131
4	Einsatz des VR-Rating im Firmenkundengeschäft	1 Tag	FP103
5	Bonitätsprüfung bei nicht bilanzierenden Kunden	2 Tage	FP104
6	Transfertraining – Genossenschaftliche Beratung für Gewerbekunden	4 Tage	FM140

Detaillierte Infos unter:
bwgv-akadamie.de

Zielsetzung Nutzen

KundenBeratung aus einer Hand!
Das Training bringt die Beratungsansätze der Geschäftsbereiche Privatkundengeschäft und Firmenkundengeschäft zusammen. An Praxisfällen werden die einzelnen Phasen einer genossenschaftlichen Beratung mit den spezifischen Anforderungen eines Gewerbekunden trainiert.

Inhalte

Beraterpersönlichkeit
- Identifikation mit den eigenen Stärken, Talenten und Fähigkeiten
- Professionelle Gestaltung der Kommunikation zur Festigung der Beziehung zum Kunden
- Lösungen für kritische Gesprächssituationen und Konflikte erarbeiten
- Nr. 1 in Sachen Geld- und Finanzangelegenheiten auch beim Gewerbekunden werden

Zielorientierte Beratung
- Stratetegischen Nutzen für sich und die Bank erkennen, um als Unternehmer im Unternehmen zu agieren.

Kompetenz Nachweis

Im KompetenzNachweis „GewerbekundenBeratung" werden neben der für das Aufgabenfeld notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz beurteilt. Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.
Für die Teilnahme am KompetenzNachweis „GewerbekundenBeratung" gibt es keine besonderen Voraussetzungen.
Der erfolgreiche Abschluss des Entwicklungsweges berechtigt dazu, den folgenden Titel zu führen Zertifizierte/r GewerbekundenBeraterIn.

FM 07
1 Tag

Qualifizierung für **Führungskräfte Privatkundengeschäft**

GewerbekundenBeratung kompakt für Führungskräfte Privatkundengeschäft

| FM142
3 Tage

Zielgruppe

Führungskräfte Privatkundengeschäft, die ihre Kenntnisse zu beratungsrelevanten Aspekten des Firmen/-Gewerbekundengeschäftes erweitern wollen.

Zielsetzung
Nutzen

Führungskräfte im Privatkundengeschäft erkennen die Zusammenhänge zwischen ihrem „Kernfeld Privatkundengeschäft" und den Anforderungen des Firmenkundengeschäfts. Durch die Einblicke in das Markbearbeitungskonzept Firmenkunden können sie ihre MitarbeiterInnen in der Beratung von Gewerbekunden fundiert unterstützen und versiert begleiten.

Inhalte

- Anforderungen des Gewerbekunden an eine Beratung
- Bedarfsfelder und Beratungsthemen
- Produktlösungen und Produktbündel
- Hilfestellungen für die Praxis mit Fallbeispielen zu den Themenbereichen
  - Jahresabschlussanalyse
  - Kreditsicherheiten
  - BWA
  - VR-Rating
  - Nicht bilanzierende Kunden
- „Der Privatkunde als Unternehmer" – Beratungsansätze Privatkundengeschäft/Firmenkundengeschäft im Zusammenspiel – ein Praxisbeispiel
- Die genossenschaftliche Beratung als ganzheitlicher Ansatz für Gewerbekunden

Training für **erfahrene FirmenkundenBerater**

Transfertraining – Genossenschaftliche Beratung für Gewerbekunden

| FM141
2 Tage

Zielgruppe

FirmenkundenBeraterInnen – KompetenzNachweis „FirmenkundenBeratung" –, die das Privatkundengeschäft im Ansatz kennen und an den Spezialisten überleiten.

Zielsetzung
Nutzen

KundenBeratung aus einer Hand!
Das Training bringt die Beratungsansätze der Geschäftsbereiche Privatkundengeschäft und Firmenkundengeschäft zusammen. An Praxisfällen werden die einzelnen Phasen einer genossenschaftlichen Beratung mit den spezifischen Anforderungen eines Gewerbekunden trainiert.

Inhalte

- Identifikation mit den eigenen Stärken, Talenten und Fähigkeiten
- Professionelle Gestaltung der Kommunikation zur Festigung der Beziehung zum Kunden
- Lösungen für kritische Gesprächssituationen und Konflikte erarbeiten
- Nr. 1 in Sachen Geld- und Finanzangelegenheiten auch beim Gewerbekunden werden

Die Teilnahme am Transfertraining Genossenschaftliche Beratung für Gewerbekunden berechtigt dazu, den folgenden Titel zu führen **Zertifizierte/r GewerbekundenBeraterIn.**

Qualifizierung für **Führungskräfte Firmenkundengeschäft**

GewerbekundenBeratung kompakt für Führungskräfte Firmenkundengeschäft

| FM143
3 Tage

Zielgruppe

Führungskräfte Firmenkundengeschäft, die ihre Kenntnisse zu beratungsrelevanten Aspekten des Privatkunden-/Gewerbekundengeschäfts erweitern wollen.

Zielsetzung
Nutzen

Führungskräfte im Firmenkundengeschäft erkennen die Zusammenhänge zwischen ihrem „Kernfeld Firmenkundengeschäft" und den Anforderungen des Privatkundengeschäfts. Sie können so ihre MitarbeiterInnen auch in der Beratung von Gewerbekunden fundiert unterstützen und versiert begleiten.

Inhalte

- Steuerliche und rechtliche Anforderungen des WpHG
- Produkte der Risikoklasse 3 inkl. „VorsorgePlanung"
- Die genossenschaftliche Beratung als ganzheitlicher Ansatz für Gewerbekunden

Ansprechpartnerin:

Martina Vincon
Produktmanagerin | Beraterin Markt Bank
Fon 0711 45 81-32 18
martina.vincon@bwgv-akademie.de

AKADEMIE-Standort Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloss 40
76199 Karlsruhe

AKADEMIE-Standort Stuttgart
Steckfeldstraße 2
70599 Stuttgart

www.bwgv-akademie.de

bwgv akademie.