



Die Regional Akademien

Partner der Genossenschaften vor Ort

# Anpassungen Firmenkunden-Markt

Optimierungen ab 2021

OPTIMIERUNGEN AB 2021

# GESCHÄFTS-, GEWERBE- UND FIRMENKUNDENBETREUUNG

Die schrittweisen Optimierungen in den Entwicklungswegen im Firmenkundenbereich werden auch ab 2021 sicht- und spürbar. Kundenfokus ist hierbei ebenso Treiber wie allgemeine Fokussierung auf die Vertriebsseite. Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht der neuen Zusammenstellungen und den neuen Produktnummern.



# GESCHÄFTSKUNDENBERATUNG

In der GeschäftskundenBeratung (FM0139) sind die Inhalte nochmal geschärft worden, die Anzahl der Tage hat sich jedoch nicht geändert.

Neu beim Geschäftskundenberater ist, dass es organisatorisch an das KundenServiceCenter andockt wird, sprich um den Titel zu erhalten muss davor das entsprechende Zertifikat erworben sein (VR-ServiceBerater).

Somit ist es auch Sicht des KundenServiceCenter-Beraters eine Spezialisierung für den Bereich Geschäftskunden und wird ebenfalls digital-persönlich begleitet.



# GEWERBEKUNDENBERATUNG

Bisher			Neu (ab 2021)		
Nr.	Beschreibung	Dauer	Nr.	Beschreibung	Dauer
FP0150	Sicherheiten im Firmenkreditgeschäft und Nicht-Verbraucher-Darlehensverträge	4	FM0150	Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten	2
FP0155	Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse	3	FP0155	Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse	3
FP0156	Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating	4	FP0156	Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating	4
FM0140	Transfertraining - Genossenschaftliche Beratung für Gewerbekunden	3	FM0145	Beratungsthemen: Liquidität, Absicherung, Vorsorge, Zahlungsverkehr	2
FM0007	KompetenzNachweis GewerbekundenBeratung	1	FM0140	Kundenorientierte Gesprächsführung in der Gewerbekundenberatung	3
	Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):	14	FM0007	KompetenzNachweis GewerbekundenBeratung	1
				Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):	14
			FM0170	<i>optional: Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg</i>	2

Beschreibung der Änderungen:

FM0150: Fokussierung auf Kreditsicherheiten im gewerblichen Bereich aus konzentriert marktorientierter Sicht

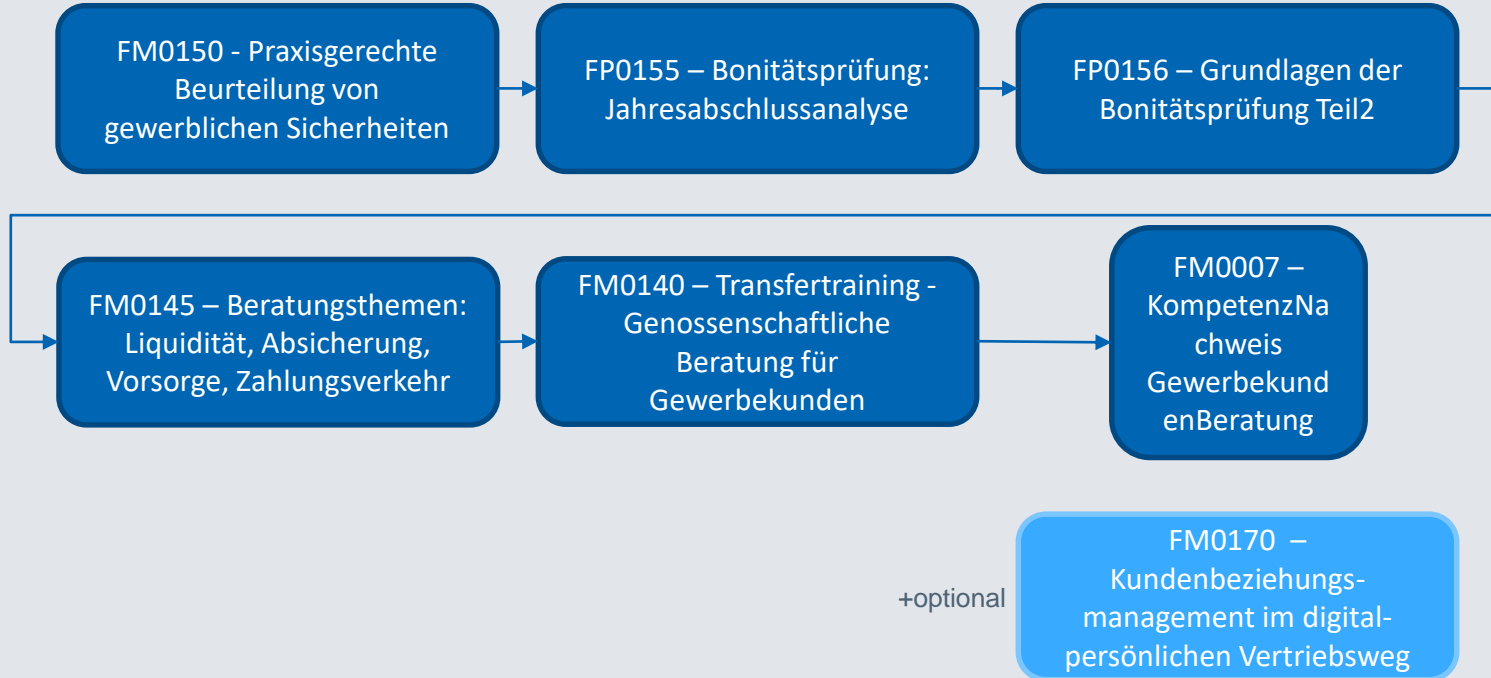
FM0145: Neu – Mehr Gewicht auf marktseitige Bearbeitung von Beratungsthemen

FM0140: Änderung Titel

FM0170: Optionales Modul zur Erhöhung Kompetenzen im digital-persönlichen Beratungsumfeld



# GEWERBEKUNDENBERATUNG



# FIRMENKUNDENBETREUUNG I

Bisher		
Nr.	Beschreibung	Dauer
FP0150	Sicherheiten im Firmenkreditgeschäft und Nicht-Verbraucher-Darlehensverträge	4
FP0155	Grundlagen der Bonitätsprüfung Teil 1	3
FM0101	Grundlagen der Bonitätsprüfung Teil 1 - Onlineplanspiel	1,5
FP0156	Grundlagen der Bonitätsprüfung Teil 2	4
FP0160	Kreditentscheidung	5
FM0104	Verkaufstraining - kundenorientierte Gesprächsführung	5
FM0001	KompetenzNachweis Firmenkundenbetreuung I	1
Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):		22,5

Neu (ab 2021)		
Nr.	Beschreibung	Dauer
FM0150	Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten	2
FP0155	Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse	3
FM0101	Management Simulation	1,5
FM0113	Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge	1
FP0156	Bonitätsprüfung: EÜR, BWA, VR-Rating	4
FM0114	Kreditentscheidung	3
FM0104	Kundenorientierte Gesprächsführung in der Firmenkundenbetreuung	4
Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):		18,5
FM0170	<i>optional: Kundenbeziehungsmanagement im digital-persönlichen Vertriebsweg</i>	2

Beschreibung der Änderungen:

FM0150: Fokussierung auf Kreditsicherheiten im gewerblichen Bereich aus konzentriert marktorientierter Sicht

FM0113: Neu – VWL-Thematik jetzt bereits in der Firmenkundenbetreuung I, in Kombination mit der Management-Simulation

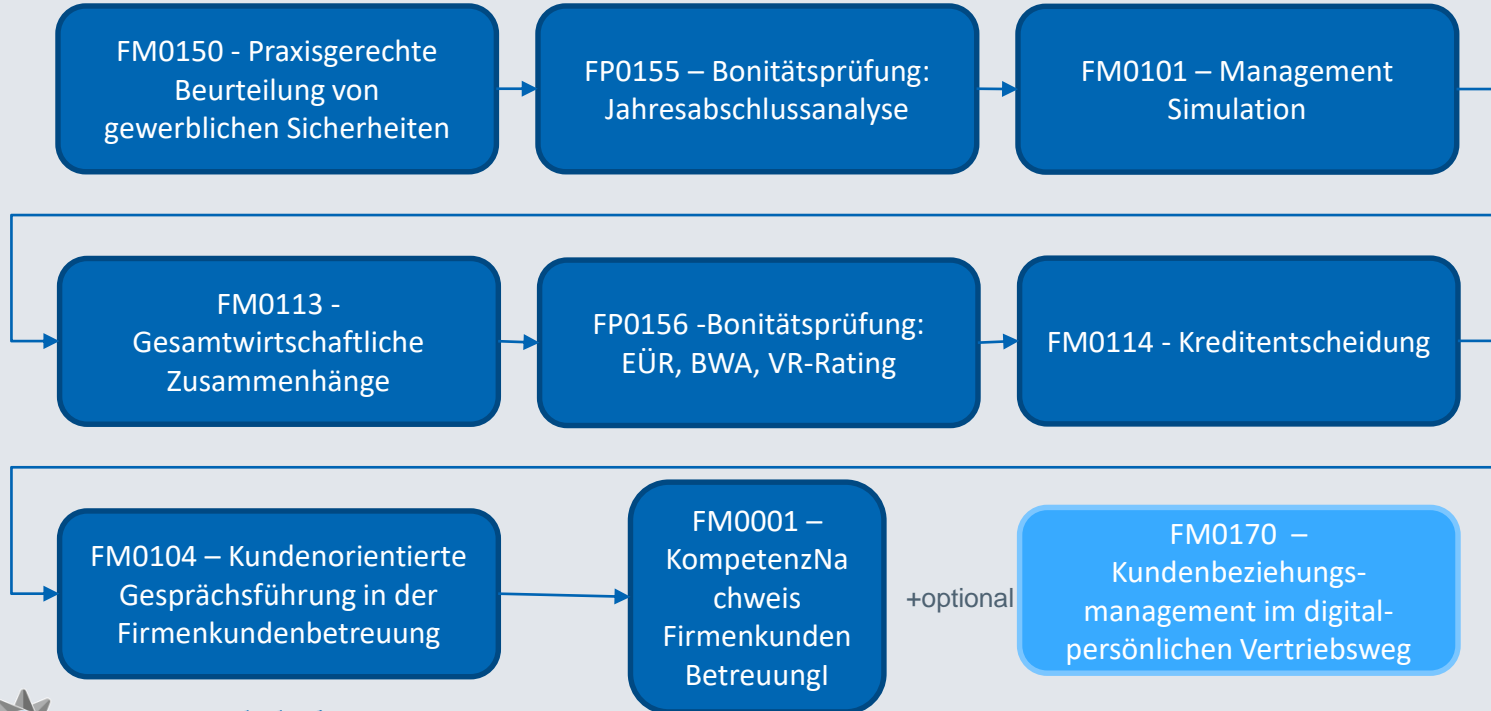
FM0114: Änderung Tagelänge, Konzentration auf marktorientierte Sicht

FM0104: Änderung Tagelänge, kompakter

FM0170: Optionales Modul zur Erhöhung Kompetenzen im digital-persönlichen Beratungsumfeld



# FIRMENKUNDENBETREUUNG I



# FIRMENKUNDENBETREUUNG II

Bisher		
Nr.	Beschreibung	Dauer
FM0106	Trends im Firmenkundengeschäft	1
FM0315	Komplexe Kreditnehmer-/Risikoeinheiten sicher bilden und beurteilen	2
FM0126	Zahlungsverkehr im In- und Ausland für das Firmenkundengeschäft	2
FP0161	Notleidende Kredite	3
FM0116	Vermögensberatung und Absicherung im Firmenkundengeschäft	3
FM0115	Unternehmensnachfolge	4
FM0117	Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche erfolgreich führen	3
Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):		18

Neu (ab 2021)		
Nr.	Beschreibung	Dauer
FM0106	Trends im Firmenkundengeschäft	1
FM0160	Investition und Finanzierung	3
FM0161	Existenzgründung	2
FM0115	Unternehmensnachfolge	3
FM0116	Beratungsthemen: Absicherung, Vorsorge, Mitarbeiterbindung, Geldanlage und Zahlungsverkehr	4
FM0162	Risikofrüherkennung und Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen	2
FM0117	Vertriebsorientierte und schwierige Gespräche erfolgreich führen	5
Gesamtlänge (ohne Kompetenznachweis):		20



Beschreibung der Änderungen:

FM0160: Konzentration auf marktorientierte Sicht

FM0161+FM0115: Trennung Existenzgründung von Unternehmensnachfolge und mehr Fokus

FM0116: Neu – Mehr Gewicht auf marktseitige Bearbeitung von Beratungsthemen

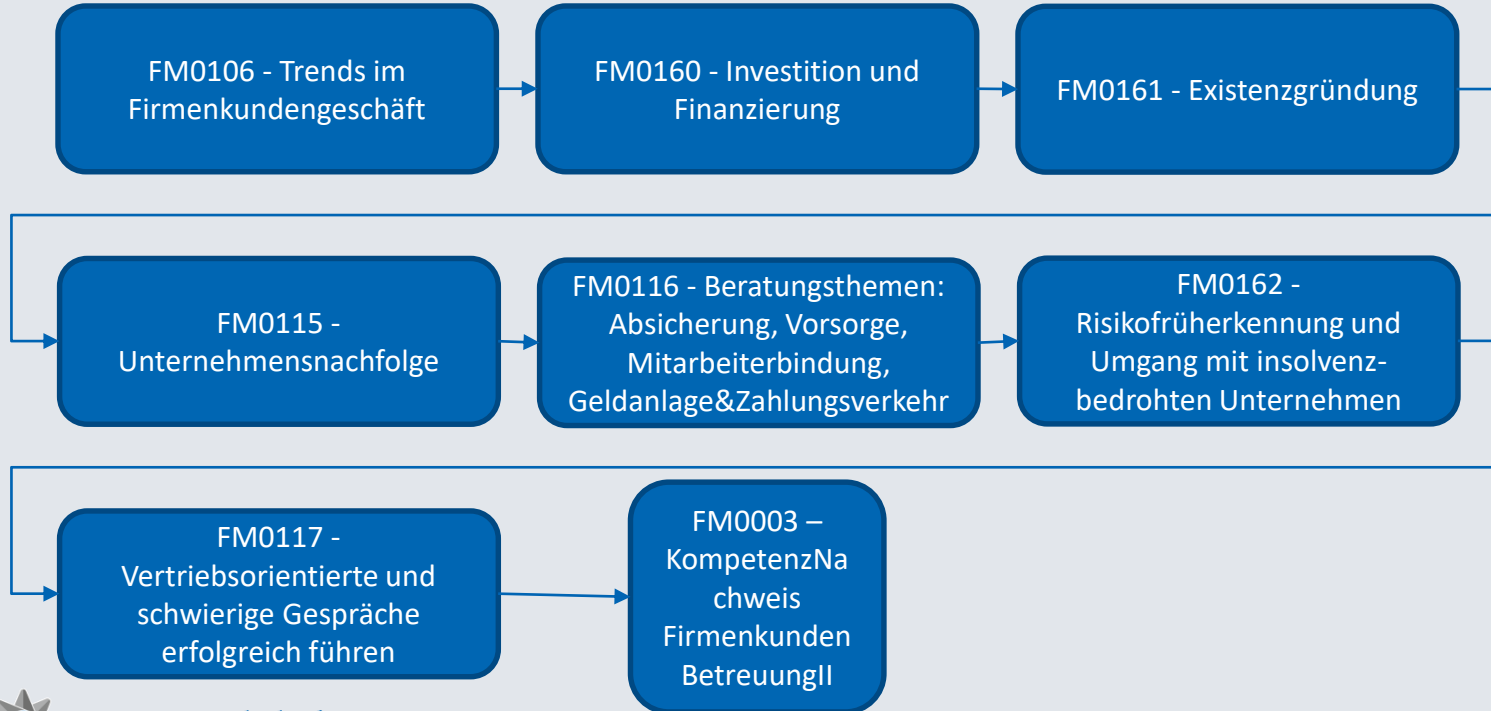
FM0162: Konzentration auf marktorientierte Sicht

FM0117: Änderung Tagelänge, Vertiefung





# FIRMENKUNDENBETREUUNG II





# Die Regional Akademien

Partner der Genossenschaften vor Ort

Bei Rückfragen stehe  
ich Ihnen oder unser  
KundenServiceCenter  
gerne zur Verfügung.



*Jürgen Matt*

**BWGV-Akademie**

Am Rüppurrer Schloss 40

76199 Karlsruhe

Telefon: 0721. 9898-486

Fax: 0721. 9898-410

E.mail: [juergen.matt@bwgv-akademie.de](mailto:juergen.matt@bwgv-akademie.de)

**BWGV-Akademie**

Am Rüppurrer Schloss 40

76199 Karlsruhe

Telefon: 0721. 9898-100

Fax: 0721. 9898-410

E.mail: [kundenservicecenter@bwgv-akademie.de](mailto:kundenservicecenter@bwgv-akademie.de)

Internet: [www.bwgv-akademie.de](http://www.bwgv-akademie.de)