Seminarablauf:

Fachmodul „Gewerbekunden-/ Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse-Basis“ 2019

Teil 1 – Jahresabschluss & BWA

Methode	Inhalt	Datum
Selbststudium	Vorbereitung anhand eines Basistextes <ul style="list-style-type: none">• Bestandteile von Jahresabschlüssen und ihre Bedeutung für die Jahresabschlussbeurteilung• Zuordnung der Jahresabschlusspositionen in Analysestrukturen	
1. Tag Präsenz	Jahresabschlussbeurteilung <ul style="list-style-type: none">• Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen (Roter Faden)• Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der Liquiditätssituation• Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken	4.2.19
1. Webinar	ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNGEN (EÜR) (WFM-008) <ul style="list-style-type: none">• Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss• Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR• Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung	13.2.19
2. Webinar	BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN & EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004) <ul style="list-style-type: none">• Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört & wichtig ist, was Sie fordern können.• Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.• Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.	20.2.19
2. Tag Präsenz	Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA) <ul style="list-style-type: none">• Erkennen von Vollständigkeits- und Zuordnungsmängeln in BWA`s</li><li>• Behebung von Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängel durch die gängigsten Abgrenzungstechniken bei Handelsunternehmen</li><li>• Erarbeitung von Verprobungs- und Abgrenzungstechniken zur Verbesserung der Aussagekraft der BWA`s• Fundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial – Bonitätseinschätzung	7.3.19
Selbststudium	Vorbereitung von Übungsfallstudien Die Teilnehmer erhalten vorab einen Praxisfallstudien zur Bearbeitung	
3. Webinar	FALLSTUDIENTRAINING Gemeinsam mit dem Trainer wird eine Lösung für den Praxisfall skizziert. Die Teilnehmer erhalten im Anschluss einen Lösungsvorschlag zum Download	14.3.19
Selbststudium	Abschlussarbeit Die Teilnehmer erhalten nach dem 3. Webinar eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	14.3.- 29.3.19 Abgabe: 29.3.19

Teil 2 – Investition, Finanzierung, Planung & Unternehmenssteuern

Methode	Inhalt	Datum
3.+4. Tag Präsenz	Investition, Finanzierung & Planung <ul style="list-style-type: none"> • Statistische Investitionsrechnung • Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reinvestitionszeitpunkt • Jahresbudget und Planbilanz des Mittelstandes • Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen • Finanzierungsarten/Finanzierungsstromanalyse/ Finanzbedarfsermittlung • Finanzierungsregeln/ KK-Bedarf des Unternehmens • Zinsmanagement • Leasing • Einsatz von dinglichen und nichtdinglichen Sicherheiten in mittelständigen Unternehmen • Vertragsrecht 	1.-2.4.19
5. Tag Präsenz	Fördermittelgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungskonzeption mit öffentlichen Mitteln 	3.4.19
6. Tag Präsenz	Aktuelle Unternehmenssteuern <ul style="list-style-type: none"> • Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Unternehmensformen aus steuerlicher Sicht (Betriebsaufspaltung, kleine AG, Rechtsformwahl unter Berücksichtigung steuerlicher Kriterien) 	4.4.19
Selbststudium	Abschlussarbeit Die Teilnehmer erhalten nach dem 5. Präsenztage eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	3.-18.4.19 Abgabe: 18.4.19

Teil 3 – Vertrieb im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Methode	Inhalt	Datum
7. Tag Präsenz	Generationsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten • Praxisfälle 	20.5.19
8.-10. Tag Präsenz	Kommunikation/Verhandlungstechniken/ Vertrieb	21.-23.5.19
11. Tag Präsenz	Networking: Neukundengewinnung über Netzwerkaktivierung <ul style="list-style-type: none"> • Strukturen und Einflussgrößen in Netzwerken • Motivstrukturen • Zugangswege in Netzwerken • Analyse der Heimatnetzwerke • Small world theory – stanley milgram • Empfehlungen von einer anderen Seite • Find your Style • Regelmäßig vs Zufällig • Nah vs Fern • Zeitpunkte um Empfehlungen zu positionieren • Storytelling als Methode der Empfehlung • Das eigene Team in der Empfehlung nutzen • Absagen als Chance für Empfehlungen nutzen 	24.5.19