

Seminarablauf:

Fachmodul „Gewerbekunden-/ Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse-Basis“ 2022

Teil 1 – Jahresabschluss & BWA

Methode	Inhalt	Datum	Trainer
	WBT <ul style="list-style-type: none">Vorgeschaltetes WBT (Einführung Jahresabschlussanalyse) wird auf unserer Lernplattform „Blink.it“ freigeschaltet	ab 22.3.22	
1. Tag Präsenz	Jahresabschlussbeurteilung <ul style="list-style-type: none">Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen (Roter Faden)Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der LiquiditätssituationFeststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken	6.4.22	Fabian Nienhaus, RDG
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 JahresabschlussBesonderheiten bei der Beurteilung von EÜRNotwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung	25.4.22	Fabian Nienhaus, RDG
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.	2.5.22	Fabian Nienhaus, RDG
2. Tag Präsenz	Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA) <ul style="list-style-type: none">Erkennen von Vollständigkeits- und Zuordnungsmängeln in BWA`sBehebung von Zuordnungs- und Vollständigkeitsmängel durch die gängigsten Abgrenzungstechniken bei HandelsunternehmenErarbeitung von Verprobungs- und Abgrenzungstechniken zur Verbesserung der Aussagekraft der BWA`sFundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial – Bonitätseinschätzung	6.5.22	Arno Emmerich, RDG
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	16.5.22	Fabian Nienhaus, RDG
Selbststudium	Abschlussarbeit Die Teilnehmer erhalten nach dem 3. Webinar eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	16.5.- 31.5.22 Abgabe: 31.5.22	

Teil 2 – Investition, Finanzierung, Planung & Unternehmenssteuern

Methode	Inhalt	Datum	Trainer
3. 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) 	1.6.22	Christoph Müller
4.+5. 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 	2.-3.6.22	Jan Eric Born, SPK Saarbrücken
6. 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 	13.6.22	Gisbert Straden
7. Tag Präsenz	Fördermittelgeschäft <ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungskonzeption mit öffentlichen Mitteln 	15.6.22	Alexander Schmitt und Michael Schmidt, SIKB
Selbststudium	Abschlussarbeit Die Teilnehmer erhalten nach dem 7. Präsenztage eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	15.6-30.6.22 Abgabe: 30.6.22	

Teil 3 – Vertrieb im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Methode	Inhalt	Datum	Trainer
8. Tag Präsenz	Generationsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten • Praxisfälle 	7.7.22	Raphael Maus, SPK Saarbrücken
9.-11. Tag Präsenz	Kommunikation/Verhandlungstechniken/ Vertrieb	13.-15.7.22	Sandy Sonnenberg, KSK St. Wendel und Marc Titze, SPK Neunkirchen