

## Seminarablauf:

### Fachmodul „Gewerbekunden-/ Firmenkundenbetreuung und Kreditanalyse-Basis“ 2023/2024

#### Modul 1 – Jahresabschluss, BWA & Investition, Finanzierung, Planung

<b>Methode</b>	<b>Inhalt</b>	<b>Datum</b>
	<b>WBT</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vorgeschaltetes WBT (Einführung Jahresabschluss-analyse) wird auf unserer Lernplattform „Blink.it“ freigeschaltet</li></ul>	ab 08.11.23
1. Tag Präsenz	<b>Jahresabschlussbeurteilung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Verdichtung der Jahresabschlussbeurteilung durch Kennzahlen (Roter Faden)</li><li>Fundierte Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse einschl. der Liquiditätssituation</li><li>Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken</li></ul>	22.11.23  Arno Emmerich, RDG
1. Webinar	<b>ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNGEN (EÜR) (WFM-008)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss</li><li>Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR</li><li>Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung</li></ul>	30.11.23 15.00 – 16.30 Uhr  Mitarbeiter RDG
2. Webinar	<b>BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN &amp; EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört &amp; wichtig ist, was Sie fordern können.</li><li>Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.</li><li>Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.</li></ul>	07.12.23 15.00 – 16.30 Uhr  Mitarbeiter RDG
2.Tag Präsenz	<b>Aufbau und Inhalt der unterjährigen Zahlen (BWA)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>Fundierte Votierung der wirtschaftlichen Situation des Kunden aus dem unterjährigen Datenmaterial – Bonitätseinschätzung</li></ul>	13.12.23  Arno Emmerich, RDG
3.+4. Tag Präsenz	<b>Investition, Finanzierung &amp; Planung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Statistische Investitionsrechnung</li><li>Investitionsarten, Investitionscontrolling, Optimaler Reininvestitionszeitpunkt</li><li>Jahresbudget und Planbilanz des Mittelstandes</li><li>Plausibilitätsprüfung der Planansätze und Überprüfung der Planungsprämissen</li><li>Finanzierungsarten/Finanzierungsstromanalyse/ Finanzbedarfsermittlung</li><li>Finanzierungsregeln/ KK-Bedarf des Unternehmens</li><li>Zinsmanagement</li><li>Leasing</li><li>Einsatz von dinglichen und nichtdinglichen Sicherheiten in mittelständigen Unternehmen</li><li>Vertragsrecht</li></ul>	14.+15.12.23  Arno Emmerich, RDG

## Modul 1 – Jahresabschluss, BWA & Investition, Finanzierung, Planung

Methode	Inhalt	Datum
Selbststudium	<b>Vorbereitung von Übungsfallstudien</b> Die Teilnehmer erhalten vorab einen Praxisfallstudien zur Bearbeitung	
3. Webinar	<b>FALLSTUDIENTRAINING</b> Gemeinsam mit dem Trainer wird eine Lösung für den Praxisfall skizziert. Die Teilnehmer erhalten im Anschluss einen Lösungsvorschlag zum Download	10.01.24 15.00 – 16.30 Uhr Arno Emmerich, RDG
Selbststudium	<b>Abschlussarbeit</b> Die Teilnehmer erhalten nach dem 3. Webinar eine Praxisfallstudie zur Bearbeitung.	11.01.- 25.01.24 <b>Abgabe:</b> <b>25.01.2024</b>

## Modul 2 – Fördermittelgeschäft & Unternehmenssteuern

Methode	Inhalt	Datum
5. Tag Präsenz	<b>Fördermittelgeschäft</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzierungskonzeption mit öffentlichen Mitteln</li> </ul>	20.02.24 SIKB Schmitt/ Schmidt
6. Tag Präsenz	<b>Aktuelle Unternehmenssteuern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Unternehmensformen aus steuerlicher Sicht (Betriebsaufspaltung, kleine AG, Rechtsformwahl unter Berücksichtigung steuerlicher Kriterien)</li> </ul>	21.02.24  Christoph Müller

## Modul 3 – Vertrieb im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft

Methode	Inhalt	Datum
7. Tag Präsenz	<b>Generationsmanagement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Unternehmensnachfolge erfolgreich begleiten</li> <li>Praxisfälle</li> </ul>	04.03.24 Raphael Maus, Spk. Sbr.
8.-10. Tag Präsenz	<b>Kommunikation/Verhandlungstechniken/ Vertrieb</b>	05.- 07.03.24 Sandy Sonnenberg, KSK WND /Marc Titze, Spk. NK
11. Tag Präsenz	<b>Networking: Neukundengewinnung über Netzwerkaktivierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Strukturen und Einflussgrößen in Netzwerken</li> <li>Motivstrukturen</li> <li>Zugangswege in Netzwerken</li> <li>Analyse der Heimatnetzwerke</li> <li>Small world theory – stanley milgram</li> <li>Empfehlungen von einer anderen Seite</li> <li>Find your Style</li> <li>Regelmäßig vs Zufällig</li> <li>Nah vs Fern</li> <li>Zeitpunkte um Empfehlungen zu positionieren</li> <li>Storytelling als Methode der Empfehlung</li> <li>Das eigene Team in der Empfehlung nutzen</li> <li>Absagen als Chance für Empfehlungen nutzen</li> </ul>	08.03.24  Gisbert Straden, Training at work