

Erfolg bei Banken - Wege zu einer erfolgreichen Finanzierung und Zusammenarbeit

für	Gründer, Inhaber, Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Kaufmännische Leiter, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Finanzmanagement, Finanz- und Liquiditätsplanung, Corporate Finance, Cash Management, Treasury Management, Financial Controlling, Credit Management, Forderungsmanagement, Finanz- und Rechnungswesen und Controlling
Termin(e)	07.06.2022 in Chemnitz
Alternativtermin(e)	27.09.2022 in Dresden 29.11.2022 Online
	jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dozent	Danny Weckwarth

Die Zusammenarbeit mit Banken hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Immer stärkere Regularien, zunehmender Margen- und Kostendruck sowie der Wandel der gesamten Branche durch die Digitalisierung verursachen bei den Banken deutliche Veränderungen in der täglichen Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Unternehmer spüren, dass die persönliche Beziehung zwischen Unternehmer und Bank immer weniger eine Rolle spielt, Prozesse und Ratingsysteme die Kreditentscheidung übernehmen. Lernen Sie, welche Faktoren in der Zusammenarbeit mit Banken heute immens wichtig sind, wie Sie diese aktiv vordenken und so die Chance auf eine positive Kreditentscheidung oder eine Verbesserung der Zusammenarbeit enorm steigern.

Ihr Nutzen

- Sie lernen welche Faktoren in der Zusammenarbeit mit Banken eine Rolle spielen.
- Sie lernen die Faktoren im Einzelnen kennen und bekommen ein Gefühl wie Banken denken und welche internen Prozesse und Entscheidungskriterien es gibt.

Anmeldung zum Seminar:

Erfolg bei Banken - Wege zu einer erfolgreichen Finanzierung und Zusammenarbeit

- am 07.06.2022 in Chemnitz (22-2056)
- am 27.09.2022 in Dresden (67-2985)
- am 29.11.2022 Online (41-0162)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

- per Fax 0351 8322-422
- per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
- Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

- Sie werden mit diesem Wissen Ihr Vorhaben entsprechend vor- und aufbereiten können und erhöhen so die Wahrscheinlichkeit eine Finanzierung zu bekommen deutlich.
- Sie erkennen bereits selbst kritische Themen aus Bankensicht, entwickeln dafür im Vorfeld schon Lösungen und scheitern nicht an diesen Themen.
- Sie lernen welchen Stellenwert heute die menschliche Beziehung zu Ihrer Bank hat und wo interne Prozesse und Regularien entscheiden.
- Sie erhalten einen Überblick in welcher Situation sich die Banken heute befinden und bekommen ein Verständnis für deren Vorgehensweisen.
- Sie lernen wie man professionell mit Banken kommuniziert und was alles dabei im Vorfeld zu beachten ist.
- Sie lernen wie man in kritischen Situationen (bspw. Krisenphasen) agiert und sich nicht fremdbestimmen lässt.

>>>> Mit all diesen Punkten werden Sie in der Lage sein, eine Strategie und Vorgehensweise für sich selbst zu entwickeln und erhöhen die Chancen deutlich Ihr Finanzierungsziel zu erreichen.<<<<

Methodik

Workshopcharakter - Trainerinput, Praxisbeispiele, Diskussion

Inhalte

- **Die Situation der Banken HEUTE und unter welchen Rahmenbedingungen sie handeln**
 - Regularien
 - Strukturwandel/Digitalisierung
 - Wettbewerb
 - Kosten- und Margendruck
 - Öffentlicher Auftrag regionaler Institute
 - Risikostrategie
 - Fachkräftemangel
- **Persönliche Faktoren**
 - Der Unternehmer/Der Gründer
 - Image
 - Kommunikation
 - Die Beziehung zwischen den Menschen
- **Risikobewertung der Banken**
 - Strategie/Geschäftsmodell
 - Erfahrungen/Vergleich mit Branchen und anderen Kunden
 - Sicherheiten
 - Analyse der wirtschaftlichen Zahlen
 - Zahlenhistorie
 - Finanzplanung
 - Rating
 - Kapitaldienstfähigkeit
- **Ziele der Banken und Unternehmer zusammenbringen**
 - Ziele des Unternehmers
 - Ziele der Bank
 - Gemeinsame Wege entwickeln und Ziele erreichen
- **Die richtige Kommunikation mit Finanzierungspartnern**
 - Professionelle Vorbereitung der Gespräche
 - Die notwendigen Unterlagen kennen
 - Kritische Themen vordenken und vorberechnen
 - ➔ Lösungen entwickeln
 - Entscheidungsparameter kennen und bedenken
 - Dem Bankberater helfen Ihr Vorhaben intern „zu verkaufen“
 - Empfehlungsmanagement
 - Die Bank einbeziehen – Hilfe annehmen
 - Was tun in kritischen Situationen?
- **Erfahrungsaustausch**

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **390.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.