

Fresh-up: Betriebswirtschaftliches Knowhow zur Beratung meines Firmenkunden auf Augenhöhe

FUN-25-dod

Zielgruppe

Mitarbeitende im gewerblichen Aktivgeschäft, die ihre betriebswirtschaftliche Beratungskompetenz im Kundengeschäft verbessern möchten.

Ihr Nutzen

Trotz immer schlanker werdenden Prozessen ist eine enge Bindung des Firmenkunden an die Hausbank ein zentraler Baustein, künftig mit diesen Kunden partnerschaftlich zum beidseitigen Vorteil einen Mehrwert realisieren zu können.

- ✓ Sie erkennen, wie Sie anhand des Zahlmaterials aber auch anderer, weicher Faktoren Ihren Kunden betriebswirtschaftlich besser verstehen und damit auch beraten können.
- ✓ Sie verstehen seine täglichen Sorgen und Nöte und können diese in einem Gesamtkontext zu einer Bonitätseinschätzung verdichten.
- ✓ Sie gehen auch in gemeinsamen Beratungsgesprächen mit einer steuerlichen Begleitung souverän mit betriebswirtschaftlichen Zahlen und Fragestellungen um.

Inhalt

- ✓ Kenne ich meinen Firmenkunden wirklich oder: Welche zentralen Informationen sollten mir als Hausbank vorliegen?
- ✓ Typische Sorgen und Nöte von Unternehmen - Setzt mein Kunde die richtigen Prioritäten?
- ✓ Der souveräne Umgang mit Jahresabschlüssen mittelständischer Unternehmen
 - ✓ Worauf sollte sich der erste Blick richten bzw. welche Fragen sind zu stellen?
 - ✓ Bildet sich das Geschäftsmodell meines Kunden korrekt in den Jahresabschlüssen ab?
 - ✓ Wie kann ich die „Handschrift“ des Bilanzerstellenden richtig lesen?
- ✓ Der souveräne Umgang mit unterjährigen (DATEV-) Auswertungen
 - ✓ Wie kann ich typische Fehlerquellen in der BWA schnell entlarven und wie gehe ich damit um?
 - ✓ Was steht wo? Die richtige Interpretation der Kontenrahmen SKR 03 und SKR 04
 - ✓ Soll und Haben - lese ich die Summen- und Saldenliste richtig?
 - ✓ Wie kann ich aus einer SuSa den Ergebnisausweis der BWA verproben?
- ✓ Cashflow und Kapitaldienstfähigkeit - Was zeichnet eine nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit aus?
- ✓ Stiefkind Controlling und Kalkulation
 - ✓ Warum sollte ich diesen Aspekt in meinen Kundengesprächen regelmäßig thematisieren?
 - ✓ Welche Erkenntnisse kann ich aus der Summen- und Saldenliste über die Kalkulation des Kunden ableiten bzw. diese verifizieren?
- ✓ Vertiefung der Seminarinhalte anhand von praxisorientierten Fallstudien
- ✓ Checklisten zur Interpretation des unterjährigen Datenmaterials

Hinweis

Dozent: Peter Schaaf (Peter Schaaf & Managementpartner GmbH)

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
800,00 €

 **Ansprechpartner**

Bernd Orthmann

08461/650-1352

bernd.orthmann@abg-bayern.de

Sabrina Waldhier

08461/650-1353

sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen

ABG  