



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Stephan Spinnrat / Christoph Selbach
Durchwahl: 0251 7186-8214
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: stephan.spinnrat@rwgv.de
christoph.selbach@rwgv.de

Rösrath, 02.02.2015

Neue Seminare und Trainings rund um die Bonitätsanalyse im Firmenkundengeschäft für Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Mitarbeiter in der Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Bonitätsanalyse ist ein zentrales Thema im Firmenkundengeschäft und gehört daher zur Kernkompetenz aller Mitarbeiter die Firmenkunden beraten oder als Analyst tätig sind.

Dabei steigen die Anforderungen an Ihre Mitarbeiter ständig:

- + treffsichere Analysen in kurzer Zeit
- + ein sicheres Auge für Knackpunkte und Sondersituationen
- + ganzheitliche Analyse unter Einbezug von Jahresabschluss, BWA und Planungsrechnungen
- + systematisches Erkennen von Vertriebsansätzen in der Bonitätsanalyse
- + erfolgreiche Kundengespräche vorbereiten, führen und nachbereiten
- + lösungsorientierte Analyse und ergebnisorientierte interne Kommunikation zwischen Markt und Marktfolge

Gerne unterstützen wir Ihre Häuser bei der Erfüllung dieser komplexen Aufgaben durch effiziente Seminare und Trainings. Zusammen mit unserem langjährigen Partner, der RDG Management-Beratungen GmbH (www.rdg-gmbh.de), haben wir im Kontext Bonitätsanalyse drei neue Module entwickelt, die Ihre Mitarbeiter gezielt und handlungsorientiert unterstützen:

FS1178 Die Beurteilung der zukünftigen, nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit aus Jahresabschluss, BWA und Planung

FS1179 Methoden einer effektiven Beurteilung des Jahresabschlusses unter Zeitdruck

VC4037 Die BWA und Susa vertrieblich nutzen; mit dem Kunden über die 12er BWA sprechen

Details zu diesen Modulen entnehmen Sie bitte den beigefügten Modulbeschreibungen.

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350

Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden

Hinweis: Es gelten die „Sonderbedingungen des RWGV für die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen“ der Akademie.



Neben den offenen Seminaren an unserer Akademie, führen wir alle Module auch gerne in Ihrem Haus durch und berücksichtigen natürlich individuelle Anpassungen (Dauer, Inhalte, Methoden). Bitte sprechen Sie uns an.

Ihre Fragen beantworten gerne und jederzeit:

FS1178 und FS1179:

Stephan Spinnrath, Telefon: 02517186 8214, E-Mail: stephan.spinnrath@rwgv.de

VC4037:

Christoph Selbach, Telefon: 0251 7186 8414, E-Mail: christoph.selbach@rwgv.de

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Kurt Beilfuß

gez. Stephan Spinnrath

FS1178 Die Beurteilung der zukünftigen, nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit aus Jahresabschluss, BWA und Planung

- ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter aus Gewerbekundenberatung, Firmenkundenberatung und aus der Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv
- IHR NUTZEN:** Die Kapitaldienstfähigkeit stellt zweifelsfrei einen der wichtigsten Parameter der Kreditentscheidung dar. Das Modul greift die wesentlichen Streitpunkte zwischen Markt und Marktfolge im Bezug auf die Feststellung der nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit auf. Weiterhin wird die Frage diskutiert, welche Optionen vorhanden sind, wenn die Kapitaldienstfähigkeit aktuell nicht darstellbar ist, aber Überzeugung hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit des Unternehmens besteht.
- INHALT:**
- + Typische Konfliktfelder bei der Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit und wie sie entschärft werden können
 - + Das ordentliche und das neutrale Ergebnis
 - + Was tun mit nachhaltigen, neutralen Erträgen?
 - + Der Umgang mit Entnahmen, Zinsen, Steuern und Ersatzinvestitionen
 - + Die aktuelle Entwicklung laut BWA ist besser; was kann ich tun?
 - + Der Einbezug von Planungsrechnungen
 - + Gute Sicherheiten, fehlende Kapitaldienstfähigkeit, was tun?
- TERMIN/ORT:** 18.05.2015 - 19.05.2015
Tagungshotel im Raum Münster
- DOZENT:** Dipl. Kfm. Rüdiger Daust
RDG Management-Beratungen GmbH
- IHRE INVESTITION:** 650 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



FS1179 Methoden einer effektiven Beurteilung des Jahresabschlusses unter Zeitdruck

- ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter aus Gewerbekundenberatung, Firmenkundenberatung und aus der Marktfolge/Qualitätssicherung Aktiv
- IHR NUTZEN:** Die schnelle und treffsichere Beurteilung von vorgelegten Jahresabschlüssen stellt sowohl für das Kundengespräch, als auch für die Schnellanalyse in der Marktfolge eine Kernkompetenz dar. Der Firmenkundenberater wird in die Lage versetzt, selbst unter großem Zeitdruck, die wesentlichen Knackpunkte in der GuV-Rechnung und in der Bilanz zu erkennen und im Kundengespräch zu nutzen. Der Analyst erhält Hilfestellungen für treffsichere Formulierungen von Sachverhalten im Jahresabschluss unter Zeitdruck
- INHALT:**
- + Die notwendige Informationsgrundlage aus Markt-, Kunden,- und Beraterinformationen
 - + Die treffsichere Bilanzkritik ohne "Bildbeschreibung"
 - + Mit dem Kunden ohne Zahlenbezug über seine Zahlen sprechen
 - + Formulierungsbeispiele für die Marktfolge
 - + Branchenspezifische Besonderheiten
 - + Typische Konfliktfelder zwischen Markt und Marktfolge
 - + Die Ableitung von Vertriebsansätzen aus dem Jahresabschluss
 - + Sicheres Erkennen von typischen Risiken aus GuV-Rechnung und Bilanz
- TERMIN/ORT:** 01.10.2015 - 02.10.2015
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie, Forsbach
- DOZENT:** Dipl. Betriebswirt Rudi Schumacher, RDG Management-Beratungen GmbH
- IHRE INVESTITION:** 650 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

VC4037 Die BWA und SuSa vertrieblich nutzen; mit dem Kunden über seine 12er BWA sprechen

- ZIELGRUPPE:** Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer
- IHR NUTZEN:** Meist steht die 12er BWA nebst SuSa zeitnah im neuen Jahr zur schnellen Beurteilung einer ersten Erfolgseinschätzung des abgelaufenen Wirtschaftsjahres zur Verfügung. Nutzen Sie dies künftig zur Darstellung Ihrer Kompetenz: das Modul eröffnet dem Kundenbetreuer die Möglichkeit, mit seinem Kunden als erster und kompetenter Ansprechpartner über seine Zahlen und seine Strategien für das neue Jahr gut vorbereitet auf Augenhöhe zu sprechen. Ferner lernt der Kundenbetreuer Ansatzpunkte zur Identifikation von Vertriebsansätzen hieraus kennen und erhält Tipps zur Umsetzung im Gespräch.
- INHALT:**
- + Vertriebs- und Risikoinformationen aus der BWA und der SuSa
 - + Stimmt das Ergebnis der BWA?
 - + Mit einfachen Verprobungsansätzen zum richtigen Betriebsergebnis
 - + Das Eigenkapital, das Lager sowie Debitoren und Kreditoren aus der SuSa ableiten
 - + Das Gespräch mit Kunden ohne Zahlungsbezug
 - + Was hinter den Zahlen steckt
 - + Die Visualisierung von Jahresabschluss und BWA
 - + Vertriebsansätze aus BWA und SuSa
 - + Das Gespräch mit anspruchsvollen Kunden
 - + Hilfe! Der Steuerberater ist dabei
 - + Die Nachbereitung des Kundengesprächs
- TERMIN/ORT:** 02.06.2015 - 03.06.2015
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie, Forsbach
- DOZENT:** Dipl. Kfm. Rüdiger Mönkhoff
Geschäftsführer der RDG Management-Beratungen GmbH
- IHRE INVESTITION:** 650 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten

MÖGLICHE EINFÜGUNGEN:

Gerne führen wir dieses Modul auch für- und in Ihrem Hause durch. Bitte sprechen Sie uns an.