

Seminarleitung: Carl-Dietrich Sander

**Kommunikation mit Kreditgebern - in Bankgesprächen
wirksam agieren**Termin: 21. März 2012
9.00 - 17.00 Uhr**Seminarziel:**

Die gute Konjunkturlage in vielen Bereichen führt oft zu einem wachsenden Liquiditäts- und damit auch Kreditbedarf. Zwar ist die Gefahr einer "Kreditklemme" deutlich kleiner geworden (abwarten, was Basel III konkret bringt). Aber die Entwicklung der letzten drei Jahre hat bei den Kreditinstituten dazu geführt, dass die Anforderungen der Banken an die Bonitätsprüfung ihrer Firmenkunden gestiegen sind - und z.T. noch weiter zunehmen werden!

Das bedeutet: Es werden mehr und aktuellere Informationen und Unterlagen gefordert. Und dies umso mehr je schwächer ein Unternehmen eingeschätzt wird - in Vergangenheitszahlen und Zukunftsperspektiven. Entscheidend daher: gut vorbereitet in Kreditgespräche gehen!

Voraussetzung dafür: ich muss als Mittelständler die Anforderungen und Verfahrensweisen der Banken und Sparkassen kennen und mich darauf einstellen. Es darf nicht mehr heißen: "Meine Bank – das unbekannte Wesen".

Seine ausreichende Kreditversorgung zu angemessenen Konditionen wird nur der Mittelständler auf Dauer sichern, der mit seiner Bank oder Sparkasse "auf Augenhöhe" verhandeln kann. Das Hintergrundwissen und ganz konkrete Arbeitsmethoden dazu vermittelt dieses Seminar Sie erarbeiten am Ende des Seminars einen Aktivitätenplan als Selbstverpflichtung für die Umsetzung.

Programm:

- Ihre Fragen und Themen zu Bankgesprächen
- Wie Kreditentscheidungen in Banken "funktionieren"
- Die neue Dimension: Rating - und wie man es auch für das eigene Unternehmen nutzt
- Finanzierungsbedarf vorausschauend abschätzen
- Informationen und Unterlagen für Kreditgeber gezielt vorbereiten

- Bankgespräche mit Selbstbewusstsein führen: worauf es ankommt
- Zinsen und Gebühren - die risikoangemessene Bepreisung der Kreditinstitute
- Sicherheiten - gezielt einsetzen
- Was ich ab morgen tun werde

Teilnehmer/innen:

Inhaber/innen, Geschäftsführer/innen, Finanzverantwortliche kleiner und mittelständischer Unternehmen

Methode:

Vortrag, Praxisbeispiele und Diskussion

Gebühr:

EUR 365,00 zuzügl. der gesetzl. MwSt. (inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränke)

Ort:

Veranstaltungsort in Hannover

Bitte senden Sie uns diese Seite per Post oder per Fax zu

Fax-Nr.: 05 11/3 38 03-38

Tel.: 05 11/3 38 03-29

RKW Nord e. V.
Weiterbildung
Günther-Wagner-Allee 17
30177 Hannover

Anmeldung

Ich melde mich / wir melden uns verbindlich an zu dem **RKW-Seminar**

**Kommunikation mit Kreditgebern - in
Bankgesprächen wirksam agieren**

21.03.2012, Hannover

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Teilnehmer/in

Funktion: _____ / _____

_____ / _____

_____ / _____

Telefon/Telefax: _____ / _____

E-Mail: _____

Ab dem 2. Teilnehmer erhält dieser und jede weitere zu diesem Seminar angemeldete Person desselben Unternehmens einen Nachlass in Höhe von 5 Prozent!

RKW Nord-Mitglied:

JA

NEIN

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass bei Rücktritt nach Anmeldeschluss - **28.02.2012** - die Teilnahmegebühr fällig wird, falls kein/e Ersatzteilnehmer/in benannt werden kann.

Die ausführlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter **www.rkw-nord.de**.

Ort, Datum

Unterschrift

Wir bitten um zusätzliche Informationen über:

- firmeninterne Schulungen
- RKW-Beratungsleistung
- RKW-Mitgliedschaft

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne Monika Opitz, Tel.: 0511 33803-29, opitz@rkw-nord.de