

In Kooperation mit



Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Kreditgespräche erfolgreich vorbereiten und führen

Seminarausschreibung in Kooperation mit

Startercenter NRW / Wirtschaftsförderungsgesellschaft Rhein-Kreis Neuss mbH

Neuss, Freitag 11. April 2014

Seite 1 von 2

Kreditgespräche – eine besondere Herausforderung

„Kreditklemme“ war gestern!? Oder gibt es sie partiell immer noch – z.B. durch Basel III!? Oder: wann wird sie wieder kommen? Auf jeden Fall gilt: die Sicherung der bisherigen Bank-Finanzierung und einer ggf. erforderlichen Aufstockung der Kredite ist im Mittelstand „kaufmännische Chefaufgabe“.

Außerdem gilt: die Anforderungen der Banken an die Bonitätsprüfung ihrer Firmenkunden steigen kontinuierlich! Es werden mehr und aktuellere Informationen und Unterlagen gefordert. Und dies je schwächer ein Unternehmen eingeschätzt wird und je zurückhaltender sich die (Branchen-) Konjunktur entwickelt.

Entscheidend daher: gut vorbereitet in Kreditgespräche gehen! Voraussetzung dafür: Mittelständler kennen die Anforderungen und Verfahrensweisen der Banken und Sparkassen und stellen sich darauf in ein. 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.

Die Seminarthemen

- Wie Kreditentscheidungen in Banken „funktionieren“
- Risikobeurteilung / 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 – bewusst einsetzen
- Was ich ab morgen tun werde

Die Arbeit im Seminar

- Abfrage der interessierenden Themen zu Beginn – und deren „Abhaken“ am Ende
- Frei gehaltener Vortrag mit Folienentwicklung über Beamer und PC
- Begleitblatt für die Teilnehmer/innen zum direkten Notieren von wichtigen Anregungen
- Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Download-Bereich im Internet mit Präsentation und Methoden-Arbeitsblättern

In Kooperation mit



Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Kreditgespräche erfolgreich vorbereiten und führen

Seminarausschreibung in Kooperation mit

Startercenter NRW / Wirtschaftsförderungsgesellschaft Rhein-Kreis Neuss mbH

Neuss, Freitag 11. April 2014

Seite 2 von 2

Der Referent

- 20 Jahre Berufserfahrung in Kreditinstituten, zu letzt neun Jahre Vorstandsmitglied Volksbank Neuss
- Seit 1998 selbstständiger UnternehmerBerater: Referent / Berater / Fachautor

Dieses Thema: immer wieder Tagesordnungs im Mittelstand

Anmeldung: An Fax 02131-660426 oder als pdf und Mailanhang an info@cd-sander.de

Ich melde mich verbindlich an zum Seminar

„Kreditgespräche erfolgreich vorbereiten und führen“
am Freitag, den 11. April 2014, 15.00 – 19.00h

Veranstaltungsort: TZG Neuss, Königstraße 32, 41460 Neuss

Den Teilnehmerbeitrag pro Seminar in Höhe von €65,00 + €12,35 MwSt = insgesamt €77,35 werde ich sofort nach Rechnungserhalt auf das in der Rechnung angegebene Konto überweisen.

Im Teilnehmerbeitrag sind enthalten:

- Teilnahme am vierstündigen Seminar
- Seminar-Getränke
- Zugang zum Download-Bereich im Internet mit Präsentation und Methoden-Arbeitsblättern zur Umsetzung der Seminarthemen im eigenen Unternehmen

Kostenfreie Stornierung möglich bis 10 Tage vor der Veranstaltung.

Name

Vorname

Straße

PLZ Ort

Telefon

E-Mail-Adresse

Ort und Datum

Unterschrift



Erftstr. 78 41460 Neuss
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161
E-mail info@cd-sander.de Internet: www.cd-sander.de