

Praxistraining Kommerzfinanzierung

In diesem Seminar trainieren die Teilnehmer*innen, wie aus standardisierten Projektangaben und einem qualifizierten Gespräch bedarfsorientierte Lösungen entwickelt und erfolgreich präsentiert werden können.

Ziele

Die Teilnehmer*innen...

- erlernen hilfreiche Werkzeuge zur Kundenbetreuung und -akquise
- nutzen die positiven Aspekte des Empfehlungsmanagements
- verstehen und kommunizieren die Inhalte eines Term Sheets
- führen mit Sicherheit (kritische) Bilanzgespräche und schwierige Gesprächssituationen

Inhalte

- Beratung und Betreuung von Kommerzkund*innen.
- Werkzeuge und Methoden zur Akquisition neuer Kund*innen.
- Aufbau und Struktur eines Term Sheets und Gesprächsführung.
- Übung praxisnaher Gesprächssituationen mit Feedback.

Zielgruppe

Teilnehmer*innen des Lehrganges „Expert*in Kommerzfinanzierung“ sowie Berater*innen im Kommerzbereich, die ihre Beratungskompetenzen üben und weiterentwickeln möchten



Ausbildungsstufe 3 - Praxiskompetenz



Präsenz-Seminar



Dauer 1 Tag

Ein Tag umfasst 8 Unterrichtseinheiten (UE) zu je einer Stunde inkl. Pause.