Dirk Wiebusch

Jahresprogramm 2022

Methodisch zu mehr Ertrag und Erfolg in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien.

DIRK WIEBUSCH

dirkwiebusch.de

Unternehmer verstehen.

Inhalte

Vorwort

04 Begrüßung

05 Warum Dirk Wiebusch?

08 Zielgruppen und Ziele

Inhouse Seminare

11 Firmenkunden Banking für Familieunternehmen

17 Private Banking für Unternehmerfamilien

25 Im Tandem erfolgreich

32 Tandem-Führung

38 Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

44 Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv

Sich differenziert am Markt positionieren und eine individuelle Beratung von Mensch zu Mensch etablieren und optimieren.

Vorträge

51 Neue Chancen in Vertrieb

58 Unternehmensnachfolge: Alles außer Steuern und Recht

62 Fachkräftemangel

66 Erfolgsfaktor Mitarbeiterführung

Kontakt

71 Kontaktmöglichkeiten

71 Das Versteher-Magazin

71 Unternehmer-Versteher Netzwerk

Begrüßung

Herzlich willkommen zu meinem Jahresprogramm 2022! Auch dieses Jahr finden Sie in meinem Repertoire wieder zahlreiche wertvolle Veranstaltungen, die es Ihnen und Ihren Mitarbeitern erlauben, einen Blick hinter die Kulissen deutscher Familienunternehmen zu werfen – und den Umgang mit diesen wertvollen Zielkunden praxisnah zu trainieren.

Vertriebstrainings werden weiterhin ein wichtiger Bestandteil der Aus-, Weiter- und Fortbildung sein. Denn die Margen für einen Großteil der Produkte und Dienstleistungen sind schon jetzt ins fast Untragbare zusammengeschrumpft. Der Kosten- und Konkurrenzdruck der letzten Jahre wird sich 2022 noch einmal erhöhen – und das insbesondere bei den Top-Kunden. Wer diese weiterhin an sein Institut binden oder noch neue für sich gewinnen möchte, der kann sich nicht auf „bessere" oder „günstigere" Produkte als die Konkurrenz verlassen. Hier wurde aus Kostengründen bereits so viel standardisiert, dass Familienunternehmer fast keine Unterschiede zwischen den Instituten mehr bemerken. Das Mensch zu Mensch ist zum ausschlaggebenden Entscheidungsmerkmal für Familienunternehmer und Unternehmerfamilien geworden. Und um hier zu punkten, braucht es echte Unternehmer-Versteher.

Die wichtige Frage des Jahres 2022 wird also sein: Wie erzielen wir mit einer individuellen Beratung den positiven Wohlfühlfaktor beim Unternehmer? Und das eingezwängt zwischen Konkurrenzdruck, Einsparmaßnahmen, zunehmender Standardisierung und fortschreitender Digitalisierung. Kurz gesagt: Quo vadis, Finanzberatung?

Auf den folgenden Seiten finden Sie Vorträge, Seminare und Realfallcoachings, in denen ich im nächsten Jahr gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern genau diese Frage beantworten möchte. Mit Ihrer geballten Beraterkompetenz und meinen fast 30 Jahren Erfahrung als Unternehmer in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien wird es uns gelingen, effektive Erfolgsstrategien für die Herausforderungen von 2022 und darüber hinaus zu entwickeln.

Ich freue mich auch im kommenden Jahr wieder auf spannende Gespräche und inspirierende Workshops mit den besten und erfolgreichsten Beratern aus Ihren Instituten.

Mit freundlichen Grüßen
Dirk Wiebusch

Warum Dirk Wiebusch?

Was mich antreibt, ist die Leidenschaft für die Welt der Unternehmerfamilien und Familienunternehmer. Ich bin fasziniert von der Begegnung mit außergewöhnlichen Menschen, deren Ideen und Visionen die Welt von heute und morgen prägen: Unternehmerinnen und Unternehmern.

Seit 1993 berate ich Unternehmerfamilien und Familienunternehmen in über 20 Branchen, vom Handwerksbetrieb bis zum MDAX Unternehmen. Ich war bei mehreren Finanzdienstleistern tätig und bin Gründer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF), dessen Geschäftsführer ich bis heute bin.

Damit habe ich auf beiden Seiten des Tisches gesessen und kenne das Geschäft aus Sicht der Finanzdienstleister wie des Unternehmers. Diese Erfahrungen gebe ich seit dem Jahr 2007 in Seminaren, Coachings und Vorträgen weiter.

Um Wissen und Informationen zu teilen, eröffnet die digitalisierte Welt uns völlig neue Möglichkeiten. Deswegen habe ich im Jahr 2018 das Netzwerk der Unternehmer-Versteher gegründet. Dieses stellt hier auf der Plattform, Social Media, über Email und auch im persönlichen Treffen Finanzdienstleistern regelmäßig wertvolle und sorgfältig ausgearbeitete Inhalte zur Verfügung. Darüber hinaus bietet das Netzwerk allen Mitgliedern eine einmalige Möglichkeit, sich auf Basis gemeinsamer Begeisterung und Ziele zu vernetzen.

› 25 Jahre
Erfahrung in der Beratung und Begleitung von Unternehmern

› 3.000 Seminare und Coachings
bei über 100 Finanzdienstleistern

› 280 Vorträge
vor Finanzdienstleistern und Unternehmern

› 20.000 Teilnehmer und Zuhörer
an Seminaren und Vorträgen

Einmalige Praxiserfahrung

Meine ersten Sporen konnte ich mir als Firmenkundenberater in einer regionalen nordrhein-westfälischen Sparkasse verdienen, bevor mich der Durst nach neuen Herausforderungen zu einer Privatbank zog. Dort bestand meine Aufgabe darin, eine umfassende Betreuung der Unternehmerkunden zu gewährleisten, indem ich als Schnittstelle zwischen Firmenkundengeschäft / Corporate Banking und Private Banking fungierte. Eine spannende Situation, in der es immer wieder an mir lag, Firmenkundenberater vom Potenzial des Private Bankings zu überzeugen.

Einige Stufen auf der Karriereleiter später wechselte ich in eine weitere Privatbank und baute dort als Führungskraft eine Einheit zur Beratung von Unternehmerkunden auf. Nun war es also meine Aufgabe, Private Bankern die speziellen Anforderungen des Private Bankings für Unternehmer näherzubringen. Dies war jedoch auch der Zeitpunkt, an dem sich immer stärker abzeichnete, dass die Betreuung von Unternehmerkunden durch Finanzinstitute ihr strukturelles Limit erreicht hatte. Denn die Unternehmer waren zwar vermögend, aber oft nicht liquide.

Unter diesem Eindruck entschloss ich mich damals, selbst Unternehmer zu werden, um meine Erfahrungen mit dieser Herausforderung weiterzugeben und Familienunternehmer sowie Unternehmerfamilien rundum zu betreuen. Dies war die Geburtsstunde des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF).

Ich gebe zu: Damals habe ich den Unterschied zwischen der Arbeit mit Unternehmern und der Arbeit als Unternehmer unterschätzt. Doch was einen Unternehmer auszeichnet, ist, dass er auch aus bitteren Fehlentscheidungen die richtigen Schlüsse zieht und weitermacht. Die Kenntnisse, die ich in dieser Zeit sammeln konnte, sowie über 25 Jahre Erfahrung in der Beratung von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien, lasse ich in meine seit 2007 laufenden Seminare, Workshops, Coachings und Vorträgen mit einfließen. Die über 2.500 Coachings, die ich seitdem bei mehr als hundert Finanzdienstleistern abhalten durfte, haben mir gezeigt: Meine eigenen Fehler zu machen war vielleicht das Beste, was mir passieren konnte.

Denn diese Erfahrung erlaubt es mir, den Teilnehmern und Teilnehmerinnen meiner Seminare und den Zuhörern meiner Vorträgen die Welt des Unternehmertums näherzubringen – aus eigener Sicht genauso wie aus Sicht der vielen Familienunternehmer, die vom IFUF heute betreut werden. Dieser „Blick hinter die Kulissen“ und die Leidenschaft für die Zusammenarbeit mit dieser besonderen Personengruppe ist oft der erste Schritt auf dem Weg zum Erfolg.

Das Institut Für UnternehmerFamilien (IFUF)

Institut Für UnternehmerFamilien
WIEBUSCH & PARTNER

Vertraulich, zuverlässig und objektiv: Zahlreiche mittelständische Unternehmen sowie die dahinter stehenden Familien zählen bereits auf das IFUF als neutraler Partner und strategischer Berater. Denn das IFUF vertritt die Interessen von Familienunternehmern sowie Unternehmerfamilien und koordiniert den optimalen Einsatz von Beratern sowie externen Fachleuten.

Dazu werden im Rahmen der Beratung die unterschiedlichen Ansprüche von Familie und Unternehmen beleuchtet und einer integrativen Lösung zugefügt. Unter Berücksichtigung der Gesamtsituation werden stets alle entscheidenden Aspekte betrachtet: Unternehmensziele, Ziele der Familie, Vermögensplanung und vieles mehr. Die wichtigen Themen Nachfolge-, Notfall- und Vorsorgeplanung werden dabei mit besonderem Augenmerk behandelt. So sind vom Einzelhändler bis zum börsennotierten Großunternehmen zielsicher alle relevanten Faktoren identifiziert und umfassend besprochen.

Weitere Informationen können unserer Webseite entnommen werden: **ifuf.de**

Zielgruppen und Ziele

Zielgruppen

- Das Seminarangebot richtet sich nicht nur an diejenigen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen Ihres Instituts, die Familienunternehmer und Unternehmerfamilien direkt als Kunden betreuen – auch Führungskräfte erhalten einen "Blick hinter die Kulissen" der Familienunternehmen sowie wichtige Hilfen auf strategischer Ebene.

- Seminare für Private Banking Berater (PBB) richten sich vor allem an jene Beraterinnen und Berater, die Familienunternehmer auf privater Seite betreuen: z.B. Wealth Manager, Private Banking Berater, Vermögensberater...

- Seminare mit Fokus auf Firmenkundenberater (FKB) sind wiederum perfekt für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich um die geschäftliche Seite des Unternehmens kümmern: Unternehmenskundenberater, Firmenkundenberater, Gewerbekundenberater, Geschäftskundenberater etc.

- Seminare mit Einbezug der Marktfolge Aktiv sind maßgeschneidert für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die z.B. in der Kreditanalyse, im Risikomangement oder in der Kreditsachbearbeitung tätig sind.

Zielgruppen und Ziele

Ziele

- Beraterinnen und Berater vertiefen durch einen „Blick hinter die Kulissen“ ihr Verständnis für Familienunternehmer und Unternehmerfamilien: Wie „ticken“ diese Unternehmer und welche typischen Denkrichtungen hat man als Berater vielleicht noch gar nicht bedacht?

- Sie entwickeln eigenständige Geschäftsansätze für die Betreuung von Bestands- und Zielkunden.

- Sie lernen, den individuellen Charakter von Berater und Kunde zu berücksichtigen, und professionalisieren so ihre Beratungs- und Akquisitionsabläufe (z.B. Erhöhung Nettomarktzeit, Zeitmanagement).

- Sie stärken und erweitern ihre Verhaltens- und Verhandlungskompetenzen: Strategische und taktische Gesprächsführung, ganzheitliches Denken, Verständnis für Leistungen und Kompetenzen der Kollegen im eigenen oder in anderen Geschäftsbereichen werden gefördert. Zusätzlich wird ein homogener Vertriebsgedanke entwickelt – eine „simultane Sprache“ zum Umgang mit Unternehmerfamilien.

- Das Wissen und die Fähigkeiten, die in den Seminaren und Vorträgen erlangt und geschärft werden, können direkt im Tagesgeschäft eingesetzt werden, um dauerhaft höhere Abschlussquoten zu erzielen, Cross-Selling-Effekte zu steigern und generell zusätzliche Erträge zu generieren.

Inhouse Seminare

„Einfach besonders. Das Leitmotiv unseres Hauses spiegelt sich nahtlos in den Workshops und Realfall-Coachings von Herrn Wiebusch wider. Die einzigartige Verknüpfung von tief blickenden Themen und Inhalten mit konkreten Empfehlungen zur Anwendung in der Praxis überzeugt unsere Teilnehmer seit Jahren. Sie bekommen dadurch regelmäßig die seltene Chance die ganz eigenen Gesetze, denen Gespräche mit Unternehmern folgen, zu verstehen und zu nutzen. Herr Wiebusch unterstützt uns auch dabei die Zusammenarbeit zwischen unseren Kernbereichen weiter zu optimieren. Gemeinsam konnten wir die Bereiche Firmenkunden, Private Banking und Kreditanalyse zu einem strategischen Trio formen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!"

Jürgen Neutgens, Mitglied des Vorstandes, Volksbank Köln Bonn EG

„Die Workshops und Realfallcoachings von Herrn Wiebusch haben mich in meiner persönlichen Weiterentwicklung als Berater und im täglichen Umgang mit Firmenkunden auf das nächste Level gehoben. Das hoch motivierende und konstruktive Coaching hält einem den Spiegel vor und gibt einen ungeschminkten Einblick in die Denk- und Entscheidungsprozesse von Unternehmerfamilien, der innerhalb der Bank so nicht zu bekommen ist. Man erfährt alles über Unternehmen, von Prioritäten über Werte bis zu Ideale. Das Coaching hin zu einem Unternehmensberater mit Affinität für Finanzen, ermöglicht es mir selbst zukunftsfähig zu bleiben und gegenüber dem Wettbewerb stets einen entscheidenden Schritt voraus zu sein. Darüber hinaus befähigt das Coaching zu Mentoring und Moderation zwischen den einzelnen Zahnrädern innerhalb der Bank, um alle Beteiligten für die Zukunft vorzubereiten. Exklusive Zugänge zu Netzwerkpartnern, sowie Tipps und Quellen unterstützen meinen Wachstumskurs nachhaltig."

Christoph Mertens, Berater Private Banking für Unternehmerfamilien, Sparkasse Bielefeld

Volle Flexibilität – Inhouse Seminare können wie folgt umgesetzt werden:

- **Vor Ort in Ihrem Haus**
- **Als Online-Veranstaltung**
- **Als Hybrid-Variante in einer Kombination von Vor-Ort-Terminen mit Online-Veranstaltungen**

Firmenkunden Banking für Familienunternehmen

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der ganzheitlichen Beratung familiengeführter Unternehmen.

Übersicht

Seminarbezeichnung
Firmenkunden Banking für Familienunternehmen

Zertifizierung
Zertifikat EXPERTE FÜR UNTERNEHMERISCHE FINANZEN IN FAMILIENUNTERNEHMEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Für Geschäftsbeziehungen zu Familienunternehmern und Unternehmerfamilien gelten ganz eigene Regeln – kein Wunder, wenn man bedenkt, wie prägend die Erfahrungen des Unternehmertums für den Charakter sind: Unternehmer müssen kontinuierlich Entscheidungen treffen und oft genug sind dies Entscheidungen existentieller Natur, bei denen verschiedene Parteien unterschiedliche Ansprüche an ihn stellen. Ein grundlegendes Verständnis für die Eigenheiten familiengeführter Betriebe bietet Firmenkundenberatern und -beraterinnen die Möglichkeit, diese Regeln im eigenen Sinne zur effektiven Kundenbindung zu nutzen.

Zu diesem Zweck biete ich Ihnen in diesem Seminar einen aufschlussreichen „Blick hinter die Kulissen" und gebe Ihnen die nötigen Werkzeuge an die Hand, um zu erfolgreichen Unternehmer-Verstehern zu werden.

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmerkunden zu erzeugen.

Der Unternehmer, die unbekannte Spezies
Wie ticken Unternehmer? Was ist ihnen wichtig? Wem vertrauen sie und welche Prioritäten setzten sie? Was sind die 6 Bausteine des Unternehmerdaseins?

Das Umfeld des Unternehmers: Oft vernachlässigt, jedoch entscheidend
Wer sind die Player und wer entscheidet was? Wen muss man kennen und rechtzeitig in Gespräche mit einbeziehen?

Ganz besondere Dynamiken kennen und synergetisch nutzen
Welche Dynamiken dominieren zwischen Familie und Unternehmen? Welche Wechselwirkungen zwischen Nachfolgeplanung, Notfallmanagement und Vermögen gilt es zu berücksichtigen?

Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmerkunden
Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant? Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung? Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.

- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.

- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld, sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.

- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.

- Sie sind in der Lage Ihre eigene Rolle als Firmenkundenberater und Partner des Familienunternehmens auf modernste und effektivste Weiße neu zu interpretieren.

- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

Lernziele Modul 2

Strategische Kundenanalyse

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.

- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.

- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.

- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

Coaching und Diskussion anhand realer Kundenfälle der Teilnehmer

- Gemeinsames Herleiten, Definieren, Ausarbeiten und Evaluieren von hoch-aktuellen Branchenentwicklungen, wie die Digitalisierung und Technologisierung, sowie deren Einfluss auf Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette.

- Sie sind in der Lage einzuschätzen, was diese für Kunden und das eigene Institut bedeuten und erhalten Handlungsempfehlungen wie Sie darin verborgene Geschäfts- und Ertragspotenziale identifizieren und nutzen.

Lernziele Modul 3

Taktische Gesprächsführung

Die Rolle des Firmenkundenberaters in der erfolgreichen Tandemberatung

- Sie sind in der Lage interne Spezialisten und externe Kooperations- und Verbundpartner optimal in den Beratungsprozess zu integrieren und ideal auf diese überzuleiten. Unter anderem, wie Sie Private-Banking-Berater optimal in Gespräche einbinden.

- Sie wissen was die richtigen Schritte vor, während und nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch sind und wie man diese geht.

- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Wie sieht eine ideale Vorbereitung aus?
  - » Wie führen wir das Gespräch?
  - » Was tun und was lassen, um beim Kunden im Gespräch zu bleiben?
  - » Wer hat im „Warteprozess“ welche Aufgaben?

“Der ist mit allen Wassern gewaschen” – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- In den Workshops des Seminars lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.

- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.

- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.

- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.

- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.

- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.

- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen

- Zertifikat EXPERTE FÜR UNTERNEHMERISCHE FINANZEN IN FAMILIENUNTERNEHMEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen

- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen

- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Private Banking für Unternehmerfamilien

Money, Money, Money: Über Geld redet man nicht – oder doch?

Übersicht

Seminarbezeichnung
Private Banking für Unternehmerfamilien

Zertifizierung
Zertifikat EXPERTE FÜR PRIVATE FINANZEN VON UNTERNEHMERFAMILIEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Wer die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie kennt und gezielt zu bedienen weiß, bringt sich strategisch optimal in Stellung und berät nachhaltig. Insbesondere die Zeit spielt in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle, denn für Unternehmer ist Zeit ein knappes Gut. Und je komplexer die Struktur des eigenen Vermögens, desto herausfordernder und zeitintensiver gestaltet sich auch seine Verwaltung und Vermehrung. Deshalb sind an dieser Stelle Private-Banking-Berater gefragt, welche die Besonderheiten in Familienunternehmen und Unternehmerfamilien wie ihre eigene Westentasche kennen.

Denn keine Wertanlage ist so rentabel, wie die Rendite, die das Unternehmenskapital erwirtschaftet. Zum richtigen Zeitpunkt sind auch Entnahmen wichtig, die aber keinesfalls als Misstrauen gegenüber dem Unternehmen ausgelegt werden dürfen.

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmerkunden im Bereich des privaten Vermögensmanagements zu erzeugen.

Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmer
Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für mittelständische Unternehmerfamilien?

Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich
Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen?

Ein schmaler Grat, souverän gemeistert
Wie geht man als Berater/-in damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen?

Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen
Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen? Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer erfolgreich auf sein Vermögensmanagement an?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.

- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.

- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld, sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.

- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.

- Sie sind in der Lage Ihre eigene Rolle als Private-Banking-Berater und Partner der Unternehmerfamilie auf modernste und effektivste Weiße neu zu interpretieren.

- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

Lernziele Modul 2

Strategische Kundenanalyse

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.

- Immer an der Spitze von hoch-aktuellen Branchenentwicklungen, wie die Digitalisierung und Technologisierung. Sie sind in der Lage einzuschätzen, was diese für Kunden und das eigene Institut bedeuten – und welche Geschäfts- und Ertragspotenziale sich daraus ergeben.

- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.

- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.

- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

„... und dann kauf´ ich mir´ne Villa im Tessin!"

- Es wird konsequent mit gängigen Kundeneinwänden, Gerüchten und Mythen aufgeräumt – mit Antworten auf Fragen wie:
  - Money, Money, Money – geht es wirklich nur ums Geld?
  - „Ich trenne Firma und Privat!" – Was tun?
  - Unternehmer haben immer Vermögen für Private Banking! – Wirklich?

- Sie wissen wie und womit ein Unternehmer seine Investmententscheidungen vergleicht und können diese Erkenntnis effektiv verwerten.

- Werte, Namen und Rendite: Sie verinnerlichen die echten Prioritäten der Unternehmerfamilie beim Vermögen.

- Wertpapiere, Immobilien und Versicherungen: Nach Abschluss des Moduls können Sie deren Bedeutung für den Unternehmer präzise einschätzen.

- Sie erwerben Kenntnis über die Unternehmersicht auf Finanzplanung und Privatbilanz.
- Ihnen werden die drei Kundenmotive für eine Vermögensanlage dargelegt – und wie man diese versiert anspricht und nutzt.

Lernziele Modul 3

Taktische Gesprächsführung

Die Rolle des Private-Banking-Beraters in der erfolgreichen Tandemberatung

- Sie lernen die ehrliche Sicht des Unternehmers auf das Leistungsspektrum Private Banking – sowohl allgemein als auch individuell gemäß der spezifischen Unternehmer-Typologie.

- Nach Abschluss dieses Moduls können Sie sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän gemäß der Unternehmer-Typologie innerhalb von 60 Sekunden selbst vorstellen:
  - » Sie können dem Unternehmerkunden ihre menschliche und persönliche Seite zielgerichtet vermitteln.
  - » Sie können dem Unternehmerkunden ihre professionelle Seite als Banker überzeugend vorstellen.

- Sie wissen was die richtigen Schritte nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch sind und wie man diese geht. Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Was tun und was lassen, um beim Kunden im Gespräch zu bleiben?
  - » Im Tandem mit dem Firmenkunden-Banking: Wer hat im „Warteprozess“ welche Aufgaben?
- Sie sind in der Lage interne Spezialisten und externe Kooperations- und Verbundpartner optimal in den Beratungsprozess zu integrieren und ideal auf diese überzuleiten.

“Der ist mit allen Wassern gewaschen” – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.

- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.

- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.

- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.

- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.

- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.

- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat EXPERTE FÜR PRIVATE FINANZEN VON UNTERNEHMERFAMILIEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Im Tandem erfolgreich

Das ideale Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Private Banking.

Übersicht

Seminarbezeichnung
Im Tandem erfolgreich

Zertifizierung
Zertifikat GEÜBT IM TANDEM in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Im Beratergeschäft gilt die Devise: Vorgehen, Strategie und Ziele bereits im Vorfeld gemeinsam mit dem Kunden in Einklang bringen. So verprellen Sie den Kunden nicht und verhindern obendrein effektiv, dass Ihr Finanzinstitut ins Obligo geht und die Konkurrenz das Provisionsgeschäft abgreift. Denn darüber, was genau unter einem erfolgreichen Abschluss zu verstehen ist, ist man sich auf Institutsseite nicht immer einig. Solche Diskrepanzen werden von Unternehmerkunden in der Regel aufmerksam registriert – egal, ob es sich dabei um einen Firmen- oder Privatkunden handelt.

Für ihn ist es nämlich wichtig, dass er Lösungen zur Verfügung gestellt bekommt, die optimal auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Tragen Sie also dafür Sorge, dass Firmenkunden und Private-Banking-Berater eine starke Einheit bilden und in die gleiche Richtung arbeiten!

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihr Institut bei der erfolgreichen Zusammenarbeit im Tandem zu schaffen.

Die Erwartungen des Kunden kennen und präzise erfüllen
Was sind die kritischen Faktoren für ein einheitliches Auftreten – und wie können diese effektiv umgesetzt werden? Wie ein besonderes Vertrauen und eine stabile Basis für den Erfolg beim Familienunternehmer schaffen?

United we stand
Wie tickt die Kollegin oder der Kollege aus dem jeweils anderen Geschäftsbereich? Was sind deren Möglichkeiten und Ziele und wie können Synergien mit den eigenen erzeugt werden? Welche Leitlinien gibt es, um jederzeit im Team aufzutreten und dem Kunden gegenüber mit einer geschlossenen und einheitlichen Stimme zu sprechen?

Cross-Selling in Perfektion
Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie lassen sich diese strategisch anwenden? Wie mit dem Kunden abwechselnd im Gespräch bleiben, um ihn optimal im Zweit- oder Drittgespräch anzusprechen?

Den Familienunternehmer ganzheitlich verstehen
Womit genau verdient der Unternehmer eigentlich sein Geld? Wie spricht man ihn auf sein Privatvermögen an – und zu welchem Zeitpunkt?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.

- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.

- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld, sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.

- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.

- Sie sind in der Lage Ihre eigene Rolle als Berater und Partner des Unternehmers auf modernste und effektivste Weiße neu zu interpretieren.

- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

Lernziele Modul 2

Tandem-Spezial

Einleitend: Besonderheiten im Private Banking für Unternehmer

- Es wird konsequent mit gängigen Kundeneinwänden, Gerüchten und Mythen aufgeräumt – mit Antworten auf Fragen wie:
  - Money, Money, Money – geht es wirklich nur ums Geld?
  - „Ich trenne Firma und Privat!" – Was tun?
  - Unternehmer haben immer Vermögen für Private Banking! – Wirklich?

- Sie wissen wie und womit ein Unternehmer seine Investmententscheidungen vergleicht und können diese Erkenntnis effektiv verwerten.

- Werte, Namen und Rendite: Sie verinnerlichen die echten Prioritäten der Unternehmerfamilie beim Vermögen.

- Wertpapiere, Immobilien und Versicherungen: Nach Abschluss des Moduls können Sie deren Bedeutung für den Unternehmer präzise einschätzen.

- Sie erwerben Kenntnis über die Unternehmersicht auf Finanzplanung und Privatbilanz.

- Ihnen werden die drei Kundenmotive für eine Vermögensanlage dargelegt – und wie man diese versiert anspricht und nutzt.

Die Rolle des Firmenkundenberaters in der erfolgreichen Tandemberatung

- Sie sind in der Lage interne Spezialisten und externe Kooperations- und Verbundpartner optimal in den Beratungsprozess zu integrieren und ideal auf diese überzuleiten. Unter anderem, wie Sie Private-Banking-Berater optimal in Gespräche einbinden.

- Sie wissen was die richtigen Schritte vor, während und nach dem Erst- oder Überleitungsgespräch sind und wie man diese geht.

- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - Wie sieht eine ideale Vorbereitung aus?
  - Wie führen wir das Gespräch?

Die Rolle des Private-Banking-Beraters in der erfolgreichen Tandemberatung

- Nach Abschluss dieses Moduls können Sie sich als Private Banker in Erst- oder Überleitungsgesprächen effektiv und souverän gemäß der Unternehmer-Typologie innerhalb von 60 Sekunden selbst vorstellen:
  - » Sie können dem Unternehmerkunden ihre menschliche und persönliche Seite zielgerichtet vermitteln.
  - » Sie können dem Unternehmerkunden ihre professionelle Seite als Banker überzeugend vorstellen.

- Sie kennen die Antworten auf folgende Fragen:
  - » Was tun und was lassen, um beim Kunden im Gespräch zu bleiben?
  - » Im Tandem mit dem Firmenkunden-Banking: Wer hat im „Warteprozess" welche Aufgaben?

Lernziele Modul 3

Strategische Kundenanalyse und taktische Gesprächsführung

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.

- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.

- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.

- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

„Der ist mit allen Wassern gewaschen" – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.

- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.

- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.

- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.

- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.

- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.

- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

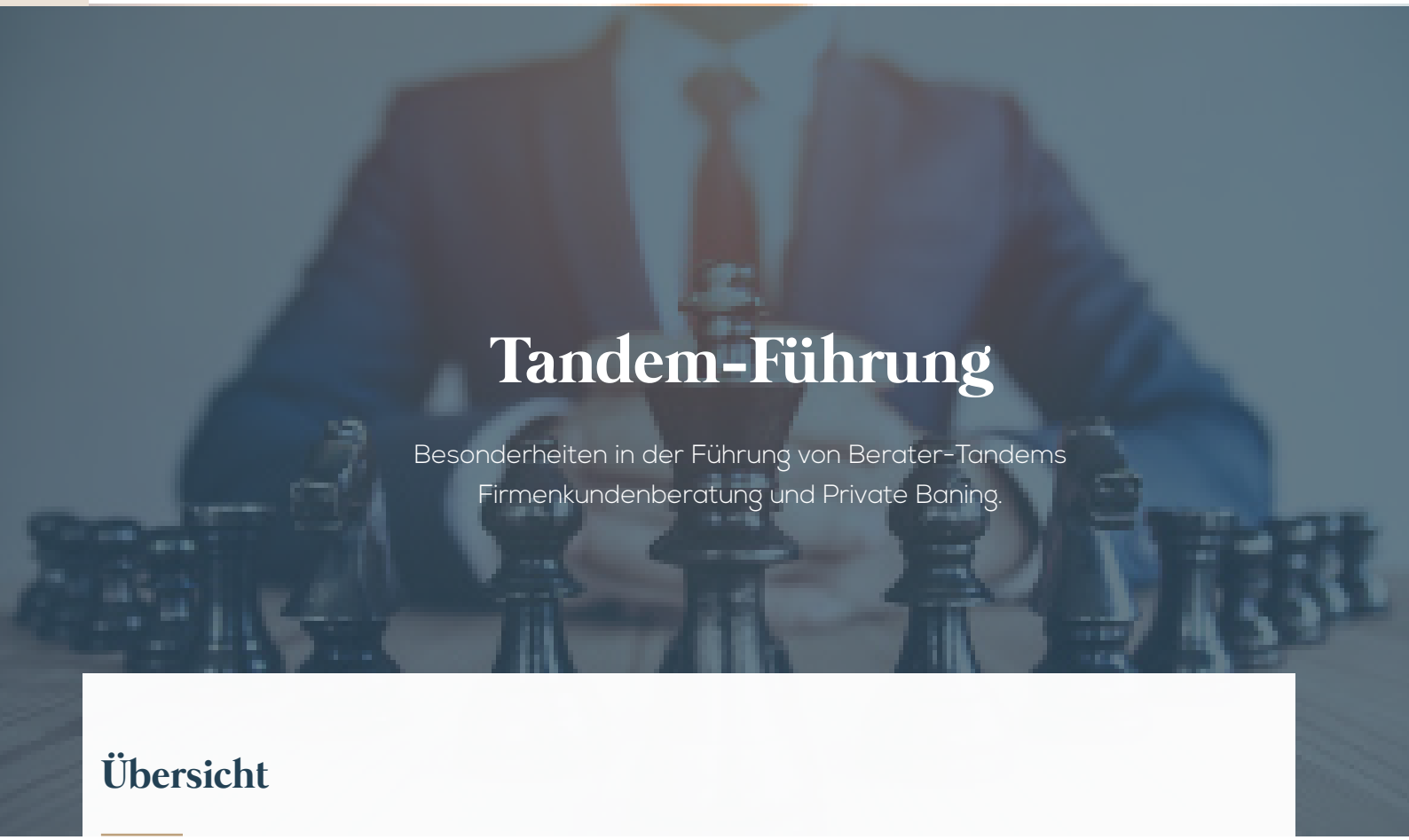
Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen
- Zertifikat GEÜBT IM TANDEM in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.
- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten



Tandem-Führung

Besonderheiten in der Führung von Berater-Tandems
Firmenkundenberatung und Private Baning.

Übersicht

Seminarbezeichnung
Tandem-Führung

Zertifizierung
Zertifikat EXPERTE FÜR TANDEM-FÜHRUNG in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Bei der Tandem-Beratung treffen die unterschiedlichsten Charaktere aufeinander – kein Wunder, dass es deshalb zwischen den Beratern und Beraterinnen wie auch auf der Führungsebene schon mal zu Reibungsverlusten kommen kann. Hinzu kommt, dass unterschiedliche Geschäftsbereiche häufig auch unterschiedliche Erwartungen an den Prozess haben und ein erfolgreicher Abschluss nicht immer für alle Beteiligten das Gleiche darstellt – Ähnliches gilt auch für die Deckungsbeiträge. Das erfolgreiche Führen einer Tandem-Beratung stellt also eine besondere Herausforderung dar. Es ist dementsprechend essentiell, dass alle Führungskräfte gemeinsame Strategien sowie Ziele festlegen und kommunizieren.

Dabei ist vor allem wichtig, dass auf höherer Ebene Einigkeit herrscht, damit auch das Berater-Tandem auf niedrigerer Ebene harmoniert. So kann sowohl Mitarbeitern als auch Kunden gegenüber mit einer gemeinsamen, zuverlässigen Stimme gesprochen werden.

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihr Institut bei der Führung von Tandems und Teams zu schaffen.

Der Blick hinter die Kulissen
Was sind die Besonderheiten in der Beratung und Akquisition von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien?

Neue Potenziale in der Führung
Wie können bestehende Führungsprozesse hinsichtlich der Führung von Tandems und Teams optimiert werden – unter Berücksichtigung der gewachsenen Unternehmens- und Führungskultur des Hauses? Welche Rolle haben Führungskräfte in der Tandemberatung und wie können sie diese effektiv erfüllen?

Alle an einem Strang
Wie sieht eine einheitliche Führungslinie aus, die gerade mit Blick auf Tandems und Teams in Kundenkonferenzen nachhaltig und praktisch umgesetzt werden kann?

Die richtige Zielsetzung: Hoch, aber realistisch erreichbar
Welche gemeinsamen Erwartungen können und sollten an Betreuer-Tandems gestellt werden – und wie kommuniziert man diese am besten?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Ihr Schlüssel zum Kunden

Ein gehaltvoller Impulsvortrag

- Sie erhalten einen exklusiven Blick hinter die Kulissen von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien und erfahren die Besonderheiten in der Beratung und Akquisition.
- Nach Abschluss dieses Moduls haben Sie ein ganzheitliches Verständnis für Unternehmer: Als Firmenkunde, Kreditnehmer und Privatperson.
- Es wird das ideale Zusammenspiel zwischen den Geschäftsbereichen Firmenkunden, Marktfolge (Aktiv) und Private Banking skizziert.
- Im Trio zum großen Erfolg: Sie bekommen vorgestellt, wie eine strategische und taktische Kundenverantwortung auf Champions League Niveau aussehen kann.
- AF1®: Alle für einen – Den Kunden! Ihnen wird vorgetragen, wie zusammengeführt werden kann, was zusammen gehört, jedoch getrennt wurde.

Diskussionsrunden zu folgenden Themenkomplexen

- Effektive Kunden-Segmentierungen und Clusterungen
- Ideale Zuordnung von Deckungsbeiträgen
- Optimale Abstimmung der Ziele bzw. Zielkarten aller Beteiligten
- Erfolgsorientierte Zusammensetzung der Tandems
- Gemeinsame und strategische Gesprächsvorbereitung
- Gemeinsame und taktische Gesprächsführung

Lernziele Modul 2

Führung in Prefektion

Diskussionsrunden zu diesen Themenkomplexen

- Besonderheiten in der Führung von Tandems:
  - » Bereichsübergreifende Führung
  - » Kompetenzen und Berechtigungen beim Führen von nicht direkten Mitarbeitern
  - » Strategisches und gemeinschaftliches Reporting

- Die konkreten, zukünftigen Aufgaben von Führungskräften, um die Umsetzung des Tandem- und Teamgedankens nachhaltig zu gewährleisten

- Die zukünftigen, verbindlichen Kommunikationsregeln zwischen allen Beteiligten

- Ideale Kommunikation von Führungskräften mit- und untereinander

- Optimale, gemeinsame Kommunikation als Führungsteam gegenüber Mitarbeitern

Methodische Erarbeitung und Vermittlung relevanter Aspekte und Praktiken

- Impulsvortrag "Die Rolle der Führungskräfte in der Tandemberatung":
  - » Sie bekommen die grundlegenden Führungsstile und deren Einsatzmöglichkeiten in verschiedenen Szenarien der Tandem-Führung vorgestellt.
  - » Das Konzept des Situativen Führens wird erklärt und wie Sie Reifegrade von Mitarbeitern feststellen und entsprechend führen.

- Es wird erarbeitet, wie die Herausforderung der gemeinsamen Führung mit damit verbundenen Erwartungen und Arbeitsweisen gelöst werden kann.

- Sie erhalten Wissen über Führungsverständnis und Führungsverhalten in einzigartiger Tiefe.

- Das 7-Phasen-Modell in der Führung von Tandems wird gemeinsam erörtert und dargelegt.

Lernziele Modul 3

Zielsetzungen und Zukunft

Methodische Erarbeitung relevanter Aspekte und Praktiken

- Zielsetzungen für Berater-Tandems werden gemeinsam präzise und sinnvoll definiert.
- Es wird ausgearbeitet, wie eine gemeinsame Arbeitsgrundlage nachhaltig und erfolgreich fixiert und ergänzt werden kann.
- Der weitere Prozess und die nächsten Schritte werden festgelegt.
- Ihre noch offenen Fragen werden geklärt.
- Es findet eine gemeinsame Abschlussreflexion und ein Fazit des Tages statt.

Zielgruppen

Führungskräfte wie Vorstände, Bereichsleiter, Abteilungsleiter und Teamleiter aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen

- Zertifikat EXPERTE FÜR TANDEM-FÜHRUNG in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen

- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen

- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

Family Affairs – Blutsbande: Es gibt ein Unternehmen nach dem Tod.

Übersicht

Seminarbezeichnung
Nachfolgeplanung und Notfallmanagement

Zertifizierung
Zertifikat GEÜBT IN NACHFOLGEPLANUNG UND NOTFALLMANAGEMENT in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Eine Notfallvorsorge und die rechtzeitige Regelung seiner Nachfolge sind für Unternehmer besonders wichtige strategische Entscheidungen – Erkrankungen, Unfälle und andere Schicksalsschläge sind schließlich nicht kalkulierbar und treten meist leider überraschend ein. Doch auch Ihr Finanzinstitut sollte für den Notfall vorsorgen: Zeigen Sie Engagement und bemühen Sie sich, Nachfolger/-innen ebenfalls zu Ihren Unternehmerkunden zu machen. Oder tragen Sie im Falle eines Verkaufs dafür Sorge, dass das Unternehmensvermögen bei Ihnen verwahrt bleibt. Und vergessen Sie nicht: Leiten Sie die entsprechenden Schritte frühzeitig ein und bringen Sie das Thema dem Kunden gegenüber zur Sprache.

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hoch-relevante Inhalte, um bleibende Mehrwerte für Sie und Ihre Familienunternehmerkunden im Bereich der Nachfolgeplanung und des Notfallmanagements zu schaffen.

Die Chancen und Risiken der Unternehmensnachfolge
Wie findet ein Unternehmer den idealen Nachfolger? Und zu welchem Zeitpunkt muss dies geschehen? Wie passt er die Nachfolge der Unternehmensentwicklung an? Und vor allem: Welche wichtige Bedeutung kommt Ihrem Institut in diesem Prozess zu?

Die drei Ebenen der Nachfolgeplanung bei Unternehmerfamilien
Was sind Im Falle von Unternehmerfamilien die drei elementaren Ebenen der Nachfolgeplanung? Warum sind sie so essentiell und zu welchem Zweck gibt es sie?

Emotion und Timing zielgruppengerecht und ertragsorientiert meistern
Wie können Sie bei mittel- bis langfristigen Familienkonflikten als Berater frühzeitig Ihre Position gegenüber dem Kunden stärken und Mehrerträge generieren? Und wie wirken sich diese auf das Wohlbefinden des Unternehmens aus?

Ganzheitlich kompetent und wertvoll für Ihre Unternehmerkunden
Welche weiteren Themenkomplexe sind für den Unternehmer aktuell relevant? Was sind die entscheidenden Faktoren von aktuellen Entwicklungen wie der Digitalisierung und Individualisierung? Welchen Einfluss haben moderne Arbeitswelten auf den Unternehmer?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.

- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.

- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld, sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.

- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.

- Sie sind in der Lage Ihre eigene Rolle als Berater und Partner des Unternehmers auf modernste und effektivste Weiße neu zu interpretieren.

- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

Lernziele Modul 2

Nachfolgeplanung in Familienunternehmen

Der Vater erstellt's, der Sohn erhält's, den Enkeln zerfällt's? Sie können das verhindern!

- Nach Abschluss dieses Modul können Sie Faktoren wie Werte, Namen und Rendite ideal hinsichtlich der Nachfolgeplanung in Familienunternehmen managen.
- Sie lernen die gesamte Komplexität der Vermögensnachfolge für alle Beteiligten kennen und wie Sie mit dieser optimal umgehen.
- Der Juniorchef – Junior oder Chef? Sie erfahren, wieso das Problem mit der Akzeptanz von Firmenerben auch ein Problem der Bank ist und wie Sie dieses nachhaltig lösen können.
- Sie erhalten Insiderwissen darüber, welche Rolle die Schwiegerkinder und Mitarbeiter in der Nachfolgeplanung von Unternehmerfamilien spielen.
- Sie lernen mit der Situation umzugehen, wenn keine Nachfolger in Sicht sind und wie Sie Ihren Unternehmerkunden souverän und erfolgreich durch diese brenzlige Zeit führen.
- Risikomanagement: Sie werden darauf trainiert, welche Risiken es gibt und wie Sie diese rechtzeitig erkennen und meistern.
- Sie bekommen seltenes Insiderwissen darüber, wieso alte Familienunternehmen erfolgreich sind und warum Erben und Vererben nicht gerecht sein muss.

Lernziele Modul 3

Strategische Kundenanalyse und taktische Gesprächsführung

- Sie erwerben erweiterte Kompetenzen bei der Identifikation von individuellen Unternehmens- und Unternehmerbedürfnissen.

- Sie können das eigene Finanzkonzept souverän und maßgeschneidert auf die Bedürfnisse des Kunden einsetzen, da sie dessen Sicht präzise kennen und verstehen.

- Gesprächsvorbereitung neu gedacht: Sie lernen neue effektive und effiziente Methoden und Leitfäden, um sowohl vorhandene und neue Informationen als auch Termine abschlussorientiert vor-, auf- und nachzubereiten.

- Synergien zwischen Firmenkunden- und Privat Banking-Beratung werden erkannt, erschlossen und eingesetzt.

„Der ist mit allen Wassern gewaschen" – Erfolgreiche Gesprächsführung mit Unternehmern

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.

- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.

- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.

- Sie erwerben fundierte Kenntnis darüber, wie Sie Verkaufsgespräche maßgeschneidert auf den jeweiligen Unternehmercharakter führen und moderieren.

- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.

- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offen gelegt – und wie sie zu vermeiden sind.

- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen

- Zertifikat GEÜBT IN NACHFOLGEPLANUNG UND NOTFALLMANAGEMENT in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen

- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen

- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv

Kreditengagements und Kundenbeziehungen neu denken.

Übersicht

Seminarbezeichnung
Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv: Kreditengagements und Kundenbeziehungen neu denken

Zertifizierung
Zertifikat EXPERTE FÜR KREDITENGAGEMENTS UND KUNDENBEZIEHUNGEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer 2 Kalendertage (1 Kalendertag entspricht 8 Stunden)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Traditionell wurden Kreditanfragen in den Finanzinstituten lange Zeit direkt durch die jeweiligen Berater persönlich bearbeitet. Der Vorteil lag auf der Hand, denn die Berater wurden dadurch schnell auf Impulse aufmerksam, die dem Vertrieb neue Ansatzpunkte liefern können. Doch seit diese Aufgabe arbeitsteilig von Markt und Marktfolge übernommen wurde, spielt immer das Risiko mit, dass derartige unausgeschöpfte Potenziale übersehen werden oder im Arbeitsablauf verloren gehen.

Für eine effektive Zusammenarbeit müssen Berater und Marktfolge die zwei unterschiedlichen Denkweisen des jeweils anderen verstehen lernen: die kommunikativ geprägte Sichtweise der Berater und die analytische Vorgehensweise der Marktfolge. Denn so groß die Potenziale sind, so tief sind die Fallgruben, denen man dabei auszuweichen hat. Nur durch die geschickte Kombination der Stärken beider Sichtweisen lassen sich letztlich alle Potenziale voll ausschöpfen.

Darüber hinaus stellt sich aufgrund der besonderen Vorkommnisse im Jahr 2020 die Frage, wie Unternehmen bei der Kreditvergabe überhaupt realistisch bewertet werden können. Schließlich werden die Bilanzen und betriebswirtschaftliche Auswertung, die man dann für 2020 vorgelegt bekommt, oftmals so gar nicht zu den Kennzahlen von 2019 und 2018 passen. Diese der aktuellen Situation geschuldeten verfälschten Zahlen versperren also nur den Blick auf die tatsächliche Situation der Unternehmen.

Inhalte

Präzise, praxisnahe und hochrelevante Inhalte, mit deren Hilfe das Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv optimiert wird.

Ein ungewöhnliches Tandem
Wie kann das Zusammenspiel zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge Aktiv optimiert und modernisiert werden?

Kommunikation und Recherche
Wer ist für die Kommunikation mit dem Kunden verantwortlich? Welche Informationen/ Unterlagen müssen eingeholt und aufbereitet werden – und wie organisiert man ihren reibungslosen Austausch?

Der Unternehmerkunde im Fokus
Wie werden Ihre Prozesse und Abläufe von Ihren Unternehmerkunden bewertet – und wie kann darauf abgestimmt eine kundenorientierte Marktfolge aufgestellt werden?

Unterm Strich zählt, was ist
Wie können Ertragschancen konkret maximiert werden, indem die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenberater und Marktfolge-Mitarbeiter neu gedacht und innovativ gestaltet wird?

Curriculum und Lernziele

Alle Inhalte sind didaktisch in Module strukturiert, welche die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ergebnisorientiert zu individuellen Lernzielen zuführen. So wird sichergestellt, dass das Seminar relevante und nachhaltige Mehrwerte erzeugt, die direkt in der Praxis erfolgreich genutzt werden können.

Lernziele Modul 1

Das Unternehmen, die Familie und Sie

- Sie werden mit den Spannungsfeldern zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen innerhalb von Familienunternehmen vertraut und lernen diese zu erkennen und zu verwerten.

- Nach Abschluss dieses Moduls kennen und verstehen Sie die verschiedenen Unternehmercharaktere und wie man diese individuell und optimal anspricht, um zielgerichtet Erträge zu steigern.

- Das Modul vermittelt wertvolles und seltenes Wissen über das private und berufliche Umfeld sowie die Vertrauten des Unternehmers und der Unternehmerfamilie – und die entsprechenden komplexen Zusammenhänge.

- Es kann eine drei-dimensionale Betrachtung der Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten des Familienunternehmer angewandt werden, unter Einbeziehung der Perspektiven der Unternehmer, der Firmenkundenberater und der Marktfolge Aktiv.

- Es können Kaufbeeinflusser und Kaufentscheider identifiziert werden.

- Sie kennen die verschiedenen Kaufhaltungen und wie Sie den richtigen Zeitpunkt für Abschlüsse erzeugen, erkennen und nutzen.

- Die Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie können antizipiert und proaktiv gemanagt werden.

- Sie sind in der Lage, Ihre eigene Rolle als Firmenkundenberater oder Marktfolge-(Aktiv-) Mitarbeiter bzw. -Kreditanalyst auf modernste und effektivste Weise neu zu interpretieren.

- Sie verstehen die wirklichen, sonst nirgends ausgesprochenen Erwartungen von Familienunternehmern an Sie.

Lernziele Modul 2

Die Zusammenarbeit zwischen Firmenkundenberatung und Marktfolge

- Sie erfahren, wie Sie die spezifischen und entscheidenden Bedürfnisse von Familienunternehmen und deren Unternehmern erfassen können.

- Extern und intern: Sie sind sicher im Umgang mit sämtlichen Unterlagen und kennen die dazugehörigen Normen.

- Sie lernen zu verstehen, welche Informationen als „Must-have“ und welche als „Nice-to-have“ eingestuft werden können. Dazu gehört auch, wer sie auf welche Weise an den Kunden kommuniziert.

- Abschlussorientiertes Arbeiten: Ihnen wird das Aufbereiten von Informationen und deren Aufteilung auf Mitarbeiter unterschiedlicher Abteilungen sowie die effektive und schnelle Vor- und Nachbereitung von Terminen vermittelt.

- Sie lernen, eine effektive Teamarbeit zwischen Marktfolge und Firmenkundenberatung als Teil Ihrer Strategie zum Erfolg im harten Wettbewerb zu etablieren.

- Ihnen wird vermittelt, wie Unternehmer ticken – und warum sie beispielsweise Geschäftliches und Privates strikt trennen.
- Sie lernen, als eingespieltes Berater-Tandem oder -Trio Ertragspotenziale auf allen Ebenen zu erkennen und dadurch die Beziehungen zwischen Finanzinstitut und Kunde zu intensivieren.

Lernziele Modul 3

Taktische Gesprächsführung

- Im Seminar lernen Sie in jeder Situation zu agieren, anstatt zu reagieren.
- Einwände und Vorwände des Unternehmers werden aufgedeckt und sicher gehandhabt.
- Sie werden darauf trainiert, die eigene Persönlichkeit erfolgreich einzusetzen.
- Sie erfahren, wie Firmenkundenberater und Marktfolge-Mitarbeiter bzw. -Kreditanalysten erfolgreich und effektiv gemeinsam kommunizieren und operieren.
- In diesem Modul wird vermittelt, wie Sie Ihren Standpunkt bei entscheidenden Themen wie Sicherheit, Konditionen oder Unterlagen vertreten und Ihre Ziele dabei erreichen können.
- Sie erhalten einzigartige Expertise darüber, wie Sie strategisch im Team verhandeln unter perfektionierter Zuweisung und Nutzung verschiedener Rollen.
- Die 12 gravierendsten Fehler von Beratern im Umgang mit Unternehmern werden offengelegt – und wie sie zu vermeiden sind.
- Die 10 typischen No-Gos im Umgang mit Unternehmern werden präsentiert – aus der Sicht des Unternehmers.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Marktfolge (Kredit)
- Kreditanalysten
- Risikomanagement
- Kreditsachbearbeitung

Leistungen

- Zweitägiges Seminar zu je 8 Stunden pro Tag, inklusive der nötigen Arbeitsunterlagen

- Zertifikat EXPERTE FÜR KREDITENGAGEMENTS UND KUNDENBEZIEHUNGEN in Druckform und digital als PDF. Wird in der Regel zur Rezertifizierung (Anrechnung von Credits) bei den gängigen Bildungsinstituten anerkannt.

- Umfangreiches, haptisches Skript mit Theorieteil und Empfehlungen

- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen

- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Vorträge

„Wir haben den Impulsvortrag von Dirk Wiebusch bewusst an unserer Jahresauftaktveranstaltung direkt nach der Präsentation des Vorstands platziert. Herr Wiebusch ist in der Lage, den zahlreich anwesenden Mitarbeitern, von Firmenkundenvertrieb über Private Banking bis zur Kreditabteilung, ein klares und unverfälschtes Bild von der Denkweise und den Erwartungen von Unternehmern zu vermitteln. Er schafft durch praxisnahe und authentische Beispiele Bewusstsein dafür, was Kunden in der Zusammenarbeit erwarten und warum es wichtig ist, die entscheidenden Extrameilen tatsächlich zu gehen. ‚Der Kunde kauft – die Frage ist nur, bei wem?' Die Rückmeldungen waren ausgezeichnet und die Teilnehmer waren von der authentischen und positiven Ausstrahlung von Herrn Wiebusch beeindruckt. Seine Einblicke in das unternehmerische Denken waren immens wertvoll für die Reflexion des eigenen Verhaltens. Wir freuen uns sehr auf die weitere Zusammenarbeit!"

Marc Finke, Bereichsleitung Firmenkunden, Kasseler Sparkasse

„Für ein regionales Unternehmerfrühstück haben wir Herrn Wiebusch mit einem Impulsvertrag zu dem Schwerpunktthema ‚Unternehmensnachfolge' gebucht. Herr Wiebusch hat es aufgrund seiner ausgezeichneten und einprägsamen Vortragsweise geschafft, dass wir den rd. 30 anwesenden Familienunternehmen mit den spezifischen Fachinhalten einen echten Mehrwert bieten konnten. So erreichte uns spontan aber auch nachträglich nur positives Feedback der Teilnehmer, die die Bedeutung der vorgetragenen Themen betonten. Bei allen Anwesenden ist ein nachhaltiges Bewusstsein und Interesse zu allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge geweckt worden – und das war unser Ziel. Dafür danken wir Herrn Wiebusch sehr und empfehlen ihn uneingeschränkt weiter. Wir freuen uns auf die künftige Zusammenarbeit!"

Stefan Lübbe, Mitglied der Geschäftsleitung Firmenkunden und Private Banking der Region Oldenburger Münsterland

Neue Chancen im Vertrieb

Über die Bundesliga in die Champions League.

Übersicht

Vortragsname
Neue Chancen im Vertrieb

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer ca. 120 Minuten (90 Minuten Vortragsdauer zzgl. anschließender Diskussion)

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Die Marktbedingungen im Finanzsektor gestalten sich aktuell durchaus schwierig. Chancen auf Erträge finden sich fast ausschließlich noch auf privater Seite sowie im Versicherungsgeschäft bei Gewerbe-, Firmen- und Unternehmenskunden. Stagnierende oder rückläufige Investitionstätigkeiten von Unternehmen, schrumpfende, nahezu ruinöse Margen im Kreditgeschäft drängen immer mehr Institute in diese ertragsreichen Geschäftsfelder, doch auch die Konkurrenz positioniert sich entsprechend. Dieser drakonische Verdrängungswettbewerb sorgt letztlich für eine „Survival of the Fittest"-Stimmung, denn für Finanzdienstleister bedeutet dies im Zweifel den Verlust eines Kunden auf lange Sicht.

In Zeiten, in welchen sich die Finanzprodukte verschiedener Institute zunehmend angleichen, sind der Mensch sowie die Beratungsqualität die entscheidenden Einflussvariablen, um sich beim Kunden trotz Konkurrenzdruck ideal zu positionieren: Der Unternehmerkunde muss sich mit seinen Interessen, Anliegen und Ansprüchen bei Ihnen ideal aufgehoben fühlen. Hierzu muss vor allen Dingen das Teamplay stimmen: „Aktion statt Reaktion" lautet das Motto. Den Rhythmus bestimmen also Sie – vorausschauend, strategisch versiert und nachhaltig.

Inhalte

Präzise und gehaltvoll vorgetragene Inhalte, die Ihnen nicht nur neue Impulse geben, sondern auch Leitfäden und Lösungen darüber vorstellen, wie Sie neue Chancen im Vertrieb für sich und Ihr Institut nutzen können.

Die Perspektive des Kunden

Wie werden Sie vom Unternehmerkunden tatsächlich wahrgenommen? Und welche Prozesse laufen bei Familienunternehmen und Unternehmerfamilien im Hintergrund ab?

Optimieren und potenzieren

Wie steigern Sie die Qualität und Quantität Ihrer Abschlüsse und minimieren dabei interne Reibung?

Das Tandem in Vollendung

Welche Optimierungspotentiale bieten bestehende Berater-Tandems hinsichtlich der Kooperation aller Beteiligten? Welche Fehler treten bei Entwicklung und Umsetzung einer Tandem-Beratung häufig auf? Und wie können diese typischen Fehler präventiv vermieden beziehungsweise im Nachgang korrigiert werden?

Abschnitte

Alle Inhalte des Vortrages sind sorgfältig sowohl strukturell als auch dramaturgisch dahingehend in Abschnitte konzipiert, dass sie ideal aufeinander aufbauen und Ihnen als Zuhörer handfeste Mehrwerte schlüssig und kurzweilig serviert werden.

Inhalte Abschnitt 1

Backstage beim Kunden

- Der Blick hinter die Kulissen: Ihre Backstage-Karte zum Familienunternehmen und zur Unternehmerfamilie
- Die Spannungsfelder zwischen Unternehmen, Familie, Vermögen und persönlichen Interessen
- Die verschiedenen Unternehmer-Charaktere und wie man sie optimal anspricht, um Erträge zu steigern.
- Das private und berufliche Umfeld und die Vertrauten des Unternehmers
- Die Position des Beraters als Geschäftspartner und Berater der Unternehmerfamilie
- Vorsicht Schnittstellenfalle: Auswirkungen von Firmenstrategien auf das gesamte Gefüge der Unternehmerfamilie und umgekehrt

Inhalte Abschnitt 2

Erfolgreich in der Bundesliga

- Der Unternehmer als Firmenkunde, Kreditnehmer und Privatperson: Das Zusammenspiel zwischen den Geschäftsbereichen Firmenkunden, Marktfolge (Aktiv) und Private Banking

- Bundesliga Hinrunde:
  - » Im Tandem erfolgreich: Synergien zwischen den Geschäftsbereichen Firmenkunden und Private Banking
  - » Ohne Kenntnis über das Unternehmen kein Vermögensmanagement! Warum die Zusammenarbeit und der Informationsaustausch im Tandem Firmenkunden- und Private-Banking-Berater so wichtig sind!

- Bundesliga Rückrunde:
  - » Markt und Marktfolge: Zwei Garanten für den Erfolg
  - » „Bitte reichen Sie uns (noch weitere) Unterlagen ein!": Welche Unterlagen in welcher Tiefe ein Muss, ein Kann oder Nice to Have sind – und wer dies optimal wie kommuniziert.

Inhalte Abschnitt 3

Exzellenz in der Champions League

- Im Trio zur Bestleistung – Strategische und taktische Kundenverantwortung zwischen Firmenkundenberater, Marktfolge-Analyst und Private-Banking-Berater:
  - » Einzeln: Gut!
  - » Im Tandem: Sehr gut!
  - » Im Trio: Unschlagbar!

- AF1®: Alle für einen – Den Kunden!
  - » Die Besonderheiten und Potenziale von Kundenkonferenzen, Spezialisten- und Expertenrunden
  - » Agieren statt reagieren – und das geschlossen im Team für den Kunden

Diskussionskultur leben

Nicht nur zuhören, sondern teilhaben: Zu folgenden Inhalten sind produktive und kontextbezogene Diskussionen im Anschluss an den Vortrag geplant.

Diskussionsthemen, falls der Vortrag für Vorstände und Führungskräfte gebucht wird:

- Kunden-Segmentierung und Clusterungen
- Zielkarten
- Zuordnung Deckungsbeiträge
- Zusammensetzung der Tandems
- (Gemeinsame) Gesprächsvorbereitung
- (Gemeinsame) Gesprächsführung
- Besonderheiten in der Führung von Tandems
- … (was Sie noch diskutieren wollen)

Diskussionsthemen, falls der Vortrag für Berater und Mitarbeiter gebucht wird:

- Aktuelle Branchenentwicklungen auf Kundenseite
  - » Was bedeutet das für Ihre Kunden?
  - » Was bedeutet das für Sie als Berater?
- (Gemeinsame) Gesprächsvorbereitung
- (Gemeinsame) Gesprächsführung
- … (was Sie noch diskutieren wollen)

Zielgruppen

Führungskräfte wie Vorstände, Bereichsleiter, Abteilungsleiter, Teamleiter und Projektleiter aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vertriebssteuerung
- Marktfolge Aktiv
- Projekte zum Thema Zusammenarbeit Firmenkunden- und Private-Banking-Berater

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen, sowie Assistenzen aus den Bereichen:

- Corporate Banking
- Mittelstandskunden
- Unternehmenskunden
- Firmenkunden
- Gewerbekunden
- Geschäftskunden
- Freie Berufe und Heilberufe
- Family Office
- Wealth Management
- Private Banking
- Vermögensmanagement
- Vorsorge und Vermögen (VuV)
- Generationenmanagement
- (Certified) Estate Planner
- (Certified) Financial Planner
- (Certified) Financial Consultants

Leistungen

- Ca. 90 Minuten Impulsvortrag mit anschließender ca. 30-minütiger Diskussionsrunde
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Aufnahme in das Unternehmer-Versteher Netzwerk mit spannenden Kontaktmöglichkeiten und regelmäßigen themenrelevanten Inhalten

Unternehmensnachfolge: Alles außer Steuern und Recht

Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm...und wenn doch?

Übersicht

Vortragsname
Unternehmensnachfolge: Alles außer Steuern und Recht

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer ca. 45–75 Minuten zzgl. Diskussion

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Selbst, wenn die Firmenübergabe noch so detailliert vorbereitet ist, tritt letztlich immer wieder eine Frage hervor: Wie lassen sich die unterschiedlichen Charaktere, Ziele und Wünsche unter einen Hut bringen? Diese komplexe Frage ist es, welche die Regelung der Nachfolge sowie eine entsprechende Vorsorge zu den strategisch wichtigsten Entscheidungen in Familienunternehmen macht. In diesem Vortrag lernen Ihre Gäste, wie sich unausgesprochene Familienkonflikte und verdrängte Emotionen auf den Erfolg eines Unternehmens auswirken können. Dabei werden pointiert die Eigenheiten und Tabus dieser Unternehmen beleuchtet, um Ihrem Institut und Ihren Mitarbeitern bei der Lösung entsprechender Konflikte zu helfen.

Inhalte

Präzise und gehaltvoll vorgetragene Inhalte, die Ihnen nicht nur neue Impulse geben, sondern auch Leitfäden und Lösungen darüber vorstellen, wie Ihre Unternehmerkunden die Frage der Nachfolge erfolgreich beantworten können.

Als Unternehmer optimal timen und handeln

Ab wann sollte der Senior sich um die Nachfolge kümmern? Und wie kann er den richtigen Nachfolger finden?

Die Egos und Zukunft meistern

Wie können die involvierten Egos und Alphatiere unter Kontrolle gebracht und in die richtigen Bahnen gelenkt werden? Wie lässt sich die Nachfolgeplanung ideal an die Entwicklung des Unternehmens anpassen?

Abschnitte

Alle Inhalte des Vortrages sind sorgfältig sowohl strukturell als auch dramaturgisch dahingehend in Abschnitte konzipiert, dass sie ideal aufeinander aufbauen und Ihnen als Zuhörer handfeste Mehrwerte schlüssig und kurzweilig serviert werden.

Inhalte Abschnitt 1

Die Nachfolge intern

- Das Spannungsfeld in Familienunternehmen und Unternehmerfamilien
- Nachfolgemöglichkeiten
- Die drei entscheidenden Ebenen der Nachfolgeplanung
- Der ideal Zeitplan – und wie er konzipiert wird
- Im Fokus: Der oder die Übergebende
- Im Fokus: Der Nachfolger oder die Nachfolgerin

Inhalte Abschnitt 2

Das Umfeld und die Zukunft

- Das Firmen- und Familienumfeld: Wer sonst noch mitspielt – oder gern mitspielen möchte
- Die ideale Co-Existenz der Alphatiere
- Pappa ante Portas: Übergabe erfolgt, was nun?
- Die typischen Fehler in der Nachfolgeplanung und hauptsächlichen Gründe für das Scheitern – und wie sie präventiv vermieden werden können

Zielgruppen

- Ihre Unternehmerkunden und Ihre Zielkunden
- In Kombination: Berater mit Unternehmenskunden und Firmenkunden, Private Banking und Vermögensmanagement mit regionalen Multiplikatoren, wie zum Beispiel Steuerberater

Leistungen

- Ca. 45–75 Minuten Impulsvortrag zzgl. Diskussion
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Auf Wunsch, kostenloses und unverbindliches 30-minütiges Telefonat mit den teilnehmenden Unternehmern zu ihrer eigenen individuellen Unternehmensnachfolge

Fachkräftemangel? Fluch und Segen!

Die einmalige Chance in der besonderen Herausforderung nutzen.

Übersicht

Vortragsname
Fachkräftemangel? Fluch und Segen!

Ort
Bei Ihnen im Institut oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer ca. 45–75 Minuten zzgl. Diskussion

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Bis 2030 werden bundesweit 3 Millionen Fachkräfte fehlen. Bis 2040 steigt die Zahl sogar auf 3,3 Millionen. Die Gefahr des viel thematisierten Fachkräftemangels ist real, relevant und unausweichlich. Der Fachkräftemangel kann daher nicht ignoriert werden – jedoch sollte er genauso wenig dämonisiert werden und lähmen. Denn die besondere Herausforderung birgt einzigartige Chancen, um sich von der Konkurrenz abzusetzen. Die richtigen Kandidaten gibt es nach wie vor – man muss sie nur finden, richtig ansprechen und empathisch vom eigenen Unternehmen begeistern. In diesem Impulsvortrag beschriebe ich Ideen, Ansätze, neue Perspektiven und Konzepte, wie Sie und Ihre Unternehmerkunden dies systematisch und effektiv realisieren können.

Inhalte

Präzise und gehaltvoll vorgetragene Inhalte, die Ihnen nicht nur neue Impulse geben, sondern auch Leitfäden und Lösungen darüber vorstellen, wie Ihre Unternehmerkunden die Herausforderung des Fachkräftemangels erfolgreich meistern können.

Keine Angst vor Fachkräftemangel
Wie sich der Herausforderung des Fachkräftemangels nicht nur stellen, sondern das vermeintliche Problem zu einem entscheidenden Vorteil vor der Konkurrenz ummünzen?

Die richtigen Kandidaten zur richtigen Zeit mit den richtigen Inhalten ansprechen
Wie in Zeiten des Mangels an Fachkräften geeignete Kandidaten identifizieren, erfolgreich ansprechen und vom eigenen Unternehmen überzeugen sowie langfristig an dieses binden?

Abschnitte

Alle Inhalte des Vortrages sind sorgfältig sowohl strukturell als auch dramaturgisch dahingehend in Abschnitte konzipiert, dass sie ideal aufeinander aufbauen und Ihnen als Zuhörer handfeste Mehrwerte schlüssig und kurzweilig serviert werden.

Inhalte Abschnitt 1

Geschäftsmodell und Personaldefinition

- Ein zeitgemäßes und zukunftsfähiges Geschäftsmodell
- Optimierungspotentiale am Geschäftsmodell aufdecken und umsetzen
- Das Personalkonzept als eine der tragenden Säulen des Geschäftsmodell einführen, etablieren und weiterentwickeln
- Wissen, für welche Zwecke und Anforderungen Mitarbeiter gesucht werden
- Die Scouting Säulen kennen, verstehen und anwenden
- Wissen, welche Reife eine Person hat und wie sich dies auf die Personalkosten auswirkt
- Präzise Anforderungsprofile entwerfen

Inhalte Abschnitt 2

Personalsuche- und rekrutierung

- Ein effektives Branding und Marketing etablieren, sowohl als allgemeine Marke als auch als Arbeitgeber-Marke, um intrinsische und extrinsische Anreize für potenzielle Kandidaten zu schaffen
- Eigene Mitarbeiter als effektive Form der Eigenwerbung nutzen
- Den eigenen Online-Auftritt ausbauen und Präsenzen auf relevanten Plattformen und Kanälen erstellen und so zusätzlich auch das Potenzial von Mobile Recruiting nutzen
- Potenziale innerhalb des eigenen Unternehmens identifizieren
- Mitarbeiter einbinden und Ansporn durch Belohnungen schaffen
- Social Media und andere Plattformen effektiv zur Identifizierung von geeigneten Kandidaten nutzen
- Wissen darüber erlangen, was identifizierte Kandidaten bewegt und wichtig ist (Motivatoren)
- Sich der besonderen Wirkung der persönlichen Ansprache bewusst sein
- Kapazitäten (zeitlich und personell) schaffen, um effektiv Inhalte zu erstellen und diese strategisch und systematisch über die eingerichteten Plattformen und Kanäle zu veröffentlichen
- Den/die Wunschkandidaten endgültig überzeugen, indem auch der Alltag und das Wohl der Familie besondere Beachtung findet
- Die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen und Hygienefaktoren ideal gestalten
- Auf eine ideale Verankerung des neuen Mitarbeiters in das eigene Unternehmen achten
- In den neuen Mitarbeiter, seine Fähigkeiten und Zukunft investieren

Zielgruppen

- Ihre Unternehmerkunden und Ihre Zielkunden

Leistungen

- Ca. 45–75 Minuten Impulsvortrag zzgl. Diskussion
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Auf Wunsch, kostenloses und unverbindliches 30-minütiges Telefonat mit den teilnehmenden Unternehmern zu ihrer eigenen individuellen Situation

Erfolgsfaktor Mitarbeiterführung

Je digitaler die Welt, desto wichtiger von Mensch zu Mensch.

Übersicht

Vortragsname
Erfolgsfaktor Mitarbeiterführung: Je digitaler die Welt, desto wichtiger von Mensch zu Mensch.

Ort
Bei Ihnen im Institut, bei Ihrem Unternehmerkunden oder nach Vereinbarung

Termin und Dauer
Termin flexibel nach Absprache, Dauer ca. 45–75 Minuten zzgl. Diskussion

Preis
Auf Anfrage

Beschreibung

Oft verwechseln Führungskräfte Wünsche mit Zielen. Ziele zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht zufällig, sondern systematisch erreicht werden können. Die Mitarbeiterführung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor beim planmäßigen Erreichen von Unternehmenszielen. Nur wenn Führungskräfte mit Ihren Mitarbeitern richtig kommunizieren und diese sinnvoll und gemäß ihrer Reifegrade führen, können gesteckte Ziele gemeinsam und effektiv erreicht werden. Darüber hinaus sorgt es für eine gute zwischenmenschliche Stimmung im Unternehmen, bei der jeder gerne auf die Arbeit geht und man sich gegenseitig schätzt und respektiert.

Inhalte

Präzise und gehaltvoll vorgetragene Inhalte, die Ihnen nicht nur neue Impulse geben, sondern auch Leitfäden und Lösungen darüber vorstellen, wie Ihre Unternehmerkunden eine effektive Mitarbeiterführung erfolgreich und nachhaltig realisieren können.

Man kann nicht, nicht kommunizieren

Was sind die Grundregeln der Kommunikation zwischen Menschen und mit Mitarbeitern?

Situativ Führen und gemeinsam Ergebnisse erzielen

Welche Reifegrade und Führungsstile gibt es und wie kann man diese selbstbewusst und effektiv anwenden?

Abschnitte

Alle Inhalte des Vortrages sind sorgfältig sowohl strukturell als auch dramaturgisch dahingehend in Abschnitte konzipiert, dass sie ideal aufeinander aufbauen und Ihnen als Zuhörer handfeste Mehrwerte schlüssig und kurzweilig serviert werden.

Inhalte Abschnitt 1

Kommunikation in der Mitarbeiterführung

- Die Grundlagen der Kommunikation zwischen Menschen
- K.I.S.: Keep it simple! Die eigene Sprache nicht verkomplizieren
- Kommunikation in der Mitarbeiterführung
- Mit Kommunikation und Führung bestimmte Verhalten, Einstellungen, Erlebnisse und Erfahrungen beeinflussen und erzeugen
- Die Kommunikationsanteile kennen und verstehen

Inhalte Abschnitt 2

Situatives Führen und Produktivität

- Die Reifegrade wissen und erkennen können, welchen Reifegrad ein Mitarbeiter bei einer bestimmten Aufgabe hat
- Die Führungsstile kennen und einschätzen können, welcher Führungsstil in welcher Situation idealerweise angewandt wird
- Die Kunst des Delegieren
- Der schmale Grad zwischen Querdenker und Quertreiber
- Ein beispielhafter Produktivitätsverlust und wie dieser vermieden werden kann
- Die 3 Grundbedingungen für eine befriedigende Arbeit

Zielgruppen

- Ihre Unternehmerkunden und Ihre Zielkunden

Leistungen

- Ca. 45–75 Minuten Impulsvortrag zzgl. Diskussion
- Weiterführende Inhalte wie Tabellen, Listen, E-Books und mehr zum Herunterladen
- Auf Wunsch, kostenloses und unverbindliches 30-minütiges Telefonat mit den teilnehmenden Unternehmern zu ihrer eigenen individuellen Situation

Kontakt

Kontaktmöglichkeiten

Für Terminanfragen oder Rückfragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:

Telefon: 02324 90 340 10 (erreichbar Mo-Fr von 08:00-18:00 Uhr)
Email: **info@ifuf.de**

Mehr Informationen über die Bildungsnangebote finden sie auch auf meiner Online-Plattform:
dirkwiebusch.de

Versteher-Magazin

Qualitativ und umfangreich aufbereitete Artikel und Informationen zu den Themenkomplexen Familienunternehmen und Unternehmerfamilien – und wie diese erfolgreich beraten werden können. Von Fachartikeln und Handlungsempfehlungen über hoch-aktuelle Branchenentwicklungen und Erfahrungsberichte bis hin zu Veranstaltungstipps.

Verschaffen Sie sich einen Vorsprung. Vor allen anderen.

Das Versteher-Magazin ist das erste und einzige Online-Magazin mit diesem exklusiven Schwerpunkt. Unter nachfolgendem Link können Artikel gelesen und das Magazin kostenfrei abonniert werden, um neue Inhalte stets als Erstes und ganz bequem in den eigenen Posteingang zu bekommen: **dirkwiebusch.de/versteher-magazin/**

Unternehmer-Versteher Netzwerk

Ich möchte Sie in die XING- und LinkedIn-Gruppe „Unternehmer-Versteher" einladen.

Die „Unternehmer-Versteher" sind kein einfaches Diskussionsforum, sondern eine Community Gleichgesinnter aus der Finanzdienstleistungsbranche, die sich für familiengeführte Unternehmen begeistern.

Genaueres können Sie den Startseiten entnehmen:

XING: **xing.com/communities/groups/unternehmer-versteher-ada0-1100174**
LinkedIn: **linkedin.com/groups/8817599/**