

Bankgespräche erfolgreich vorbereiten und führen

Ein Praxisseminar für Gründer- und Unternehmer/innen

Inhalt:

Du möchtest ein Unternehmen gründen oder vielleicht sogar übernehmen und stehst vor entscheidenden Kreditgesprächen. Und sofort stellt sich die Frage: Wie schätzen Banken und Sparkassen mich und mein Vorhaben ein? Wie „ticken“ Banken und Sparkassen? Wie kann ich mich optimal auf ein Kreditgespräch vorbereiten? Wie muss ich argumentieren und was sollte ich besser unterlassen? Anhand praktischer Beispiele erhältst Du Antworten auf Deine Fragen zu deinem Weg ins erfolgreiche Bankgespräch.

Zielgruppe

Existenzgründerinnen und -gründer, junge Unternehmen

Themen

- Banken und Sparkassen – Das „unbekannte Wesen“ verstehen
- Erfolgsfaktoren im Bankgespräch und die Psychologie des Other People Money
- Optimale Vorbereitung und Gestaltung der einzureichenden Unterlagen
- Umgang mit kritischen Punkten und die richtige Art, auf kritische Fragen zu antworten
- Vom Bittsteller zum Geschäftspartner: Persönliche und mediale Präsentation
- Strategie und Taktik, um die Wahrscheinlichkeit einer Kreditzusage zu erhöhen
- Die Bank braucht Sicherheiten? Wieviel und geht es auch ohne Sicherheiten?
- Ein Nein ist ein Nein. ABER was kann man tun, wenn sich ein NEIN andeutet?
- Kooperativer Umgang mit dem Kreditrisiko: Ein Weg zur Kreditzusage?
- Kreditzusage und/oder günstige Konditionen: Feilschen oder was ist das Ziel?
- Reporting, Controlling sowie die Quartals- und Jahresgespräche

Referent

Referent: Michael Toberg, Gründungs- und Unternehmensberater, Dülmen

Kosten

Keine

Anmeldung

STARTERCENTER Kreis Recklinghausen

Tel.: 0 23 61 - 53 43 30

E-Mail: startercenter@kreis-re.de

Termin

23. Januar 2024; 09:00 - 13:00 Uhr

Ort

Kreishaus Recklinghausen, Kurt-Schumacher-Allee 1, 45657 Recklinghausen