

Finanzkommunikation

Bank ins Boot holen

Was können Unternehmer tun, um eine starke Verhandlungsposition gegenüber ihren Kreditgebern aufzubauen? Das ist die zentrale Frage, die das Buch „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“ von Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander praxisgerecht und gut verständlich beantwortet.

Der Autor stellt die Arbeitsweise und Entscheidungsfindung in Banken vor und gewährt Einblicke in interne Abläufe des Kreditvergabeprozesses. Auf diese Weise können Handwerksunternehmer die Banken verstehen und auf Augenhöhe mit ihnen verhandeln. Das hilft, die gewünschten Kredite zu bekommen, Kreditangebote zu vergleichen und Konditionen zu verhandeln.



Foto: ietelimages/Fotolia

Tipp: handwerk magazin verlost online zehn Exemplare des Praxisleitfadens „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“. Teilnehmen können Sie jetzt unter www.handwerk-magazin/06_2012. **coh**

Auf Augenhöhe verhandeln: wie Handwerker am besten vorgehen.