Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

Praxisleitfaden zur Bankenkommunikation
für Unternehmer und Berater

Der Praxisleitfaden für

- Unternehmer/innen
- Steuerberater/innen
- Unternehmensberater/innen
- Firmenkundenbetreuer/innen der Kreditinstitute

Der Praxisleitfaden zum

- Durchlesen
- Stichwortartigem Lesen
  (mit umfassenden Querverweisen)
- Schnelldurchgang
  (Handlungsempfehlungen am Ende
  eines jeden Abschnitts)

NWB Verlag GmbH & Co. KG
Herne, November 2014
ISBN 978-3-482-63692-9

Der Kontakt

Zu den Themen meines Buches biete ich Vorträge, Seminare und Beratung.
Bei Interesse sprechen Sie mich gerne an.

Sander UnternehmerBerater
Erftstr. 78
41460 Neuss
Tel 02131 - 660413
Fax 02131 - 660426
Mobil 0177 - 7515161
Mail info@cd-sander.de

Internet:
www.cd-sander.de

XING:
www.xing.com/profile/CarlDietrich_Sander

Newsletter:
www.newsletter.cd-sander.de

Mitglied im Verband
DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

www.kmu-berater.de

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

- Finanzierung sichern
- Liquidität steuern
- Rating verbessern
- Bankenkommunikation gestalten

Carl-Dietrich Sander

Die Entscheidungswege und -kriterien von Banken kenne ich aus über 20 Jahren eigener Bankerfahrung, davon zuletzt neun Jahre als Vorstandsmitglied einer Volksbank.

Seit 1998 unterstütze ich auf dieser Basis die Inhaberinnen und Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen in der kaufmännischen Unternehmensführung mit den Schwerpunkten Finanzierung / Liquidität / Rating / Bankenkommunikation und Steuerung des Unternehmens mit den eigenen Zahlen.

Zusätzlich bin ich in diesen Themenbereichen als Referent, Moderator und Fachautor aktiv.

Der Inhalt

Vorwort: Die drei Dimensionen der Kreditklemme

Zur Arbeit mit diesem Buch

1. Gesprächsanlässe mit Kreditgebern und Kommunikationsstrategie
2. Ihre Gesprächspartner und der betriebliche Rahmen, in dem diese arbeiten
3. Das rechtliche „Korsett“ für Kreditgeber ist eng
4. Grundlagen einer Kreditentscheidung – das müssen Sie wissen
5. Ablauf einer Kreditentscheidung – darauf sollten Sie sich einstellen
6. Ihr Kreditbedarf – „richtig“ eingeschätzt
7. Typische Kreditunterlagen – behalten Sie die Deutungshoheit
8. Sicherheiten – die Sichtweise der Kreditgeber
9. Kreditkonditionen erfolgreich verhandeln
10. Kreditverhandlungen mit Selbstbewusstsein und Gespür führen
11. Besondere Formen des Kreditgesprächs
12. Der Kredit ist gegeben – und wird überwacht
13. Ihre Finanziererlandschaft – nüchtern analysiert und zukunftsfähig gestaltet
14. Exkurs: AGB und Kreditverträge – das sollten Sie beachten

430 Seiten / Abbildungsverzeichnis / Abkürzungsverzeichnis / Literaturverzeichnis / Stichwortverzeichnis

Unterlagen im Download-Bereich zum Buch:

- Checkliste zur eigenen Standortbestimmung
- Begleitblätter zu jedem Kapitel „Meine Aktivitäten“ jeweils für Unternehmer / Berater / Bankbetreuer
- Arbeitsblätter für den sofortigen Einstieg in verschiedene Handlungsfelder

Komplettes Inhaltsverzeichnis, Lesermeinungen und weitere Informationen unter

www.kreditverhandlungen.de