

Innovation und Transformation intelligent finanzieren



Die Welt bleibt nicht stehen - was für so viele Dinge gilt, hat auch im Firmenkundengeschäft Bestand, denn die Aufgabenfelder der Firmenkundebetreuer werden immer vielfältiger und gleichzeitig auch komplexer. Wer nicht offen für Neues oder auch Unbekanntes ist, der hat es schwerer als andere.

Beispielhaft ging dabei das Bundesland Bayern vor, das erkannte, dass seit einigen Jahren der Megatrend optimierte Energieeffizienz für Produktionsprozesse in Ergänzung zur Innovationsförderung bis heute in gesamt Deutschland großen Anklang findet. Die damit verbundenen Tilgungszuschüsse in Millionenhöhe führen zu einer nachhaltigen Kundenbeziehung sowie etlichen Neukundenakquisitionen. Es gilt Innovation und Transformation intelligent zu finanzieren. Das Cross-Selling-Potenzial ist immens.

Wie eine erfolgreiche Kundenakquise im Firmenkundengeschäft mit Fördermitteln aussehen und funktionieren kann, zeigt Ihnen ein erfolgreicher Vermittler und Fördermittelprofi eines Kreditinstituts zusammen mit der Spitzmüller AG als ganzheitlicher Experte im Bereich Innovations- und Investitionsförderung anhand praxisnaher Beispiele aus dem Alltag auf.



Online-Vortrag (via Zoom)

12. Mai 2022 von 11:00 - 12:00 Uhr

Veranstalter

Spitzmüller AG in Kooperation mit einem Fördermittelprofi eines Kreditinstituts

Schwerpunkte

- Zinssicherung ohne Bereitstellungsinsen
- Mezzanine-Finanzierungsformen
- Optimierung von energieeffizienten Produktionsprozessen
- Zuschüsse
- Attraktive Zinssätze bei gleichzeitig hohen Margen
- Energieeffizienzfinanzierung
- Erfahren Sie, was zukunftsorientierte Unternehmen ausmacht und wie Sie diesen Weg einschlagen

Ziele

- Optimierung der proaktiven Kundenansprache
- Aktuelle Trends erkennen
- Kreditgeschäft ausbauen
- „Geschenktes Geld“ für Kunden generieren
- Zusatzgeschäft/neue Geschäftsfelder über Provisionen erreichen
- Innovation und Transformation intelligent finanzieren

Zielgruppe

- Firmenkundenbetreuer/innen, die offen für neue Beratungs-/Vertriebsansätze sind
- Mitarbeiter/innen aus der Vertriebssteuerung, die als Multiplikatoren fungieren

Die Veranstaltung im Überblick

Online-Termin: 12.05.2022 von 11:00 bis 12:00 Uhr

Anmeldung: Über Herrn Seckinger (jonas.seckinger@spitzmueller.de)

Teilnahmegebühr: Kostenfrei