

■ **TOP-TITEL**

Auf gleicher Augenhöhe mit der Bank



Bankgespräche erfolgreich führen – Vom Bittsteller zum Kunden

Von Sylvia Nickel

ca. 176 Seiten, kartoniert

ca. € (D) 14,95

€ (A) 15,40 | sFr 26,30

ISBN 978-3-589-23683-1

Warengruppen-Nr.: 1 496

Auslieferung: März



Sylvia Nickel

Bankgespräche erfolgreich führen – Vom Bittsteller zum Kunden

Aufbereitung der Fakten

Entscheidungskriterien

Gesprächsführung

Cornelsen

Die Zielgruppen

(Mittelständische) Unternehmen und alle Privatpersonen, die für ein Finanzierungsvorhaben argumentieren wollen

Die Autorin

Als selbstständige Unternehmensberaterin und Trainerin unterstützt Sylvia Nickel (Oberhausen) vorwiegend den Mittelstand in den Bereichen Marketing, Kundenbindung, Finanzierung, Controlling und Unternehmensgründung.

Die Banken sind als Finanzdienstleister zwar Auftragnehmer und Serviceanbieter, in der Praxis fühlen sich viele Kreditnehmer aber eher wie Bittsteller und nicht wie Kunden. Wann ist der richtige Zeitpunkt für das Bankgespräch? Anhand welcher Kriterien werden Kreditanfragen bewertet? Dieser Leitfaden hilft, die Beziehung zur Bank selbstbewusst und erfolgreich zu gestalten. Der Leser erfährt, wie man eindeutig und entscheidungsrelevant ausgearbeitete Unterlagen erstellt, die zu guten Konditionen führen, und wie man mit Banken souverän verhandelt.

Aus dem Inhalt

- Grundlagen und Anlässe:
Wann muss ich zur Bank?
- Faktensammlung: Daten aus der Finanzbuchhaltung/vom Steuerberater, Sicherheiten, Kennzahlen, Marktdaten
- Wie würden Sie entscheiden? (Bewertungskriterien; Informationsquellen der Entscheider)
- Aufbereitung und Gesprächsführung
- Bankverbindung – Kontakt halten

Wir werben für den Titel u.a. in

DAS UNTERNEHMERMAGAZIN
MARKT
UND MITTELSTAND

woman