

# Recherche, Akquise, Erstgespräch

## Modul 1: Akquisitionsvorbereitung – Die zielorientierte Kundenrecherche

Erschließung von Zielkunden / Nebenbankverbindungen durch systematische Kundenrecherche; Identifizierung von generellen und fachbereichsspezifischen Verkaufsansätzen, Planung des Kundengesprächs durch den Firmenkundenbetreuer und / oder den Fachberater.

### Zielgruppe/Teilnehmer

Führungskräfte, Firmen- / Gewerbekundenbetreuer, Fachberater.

### Trainingsschwerpunkte

Webrecherche

- Firma
- Gesprächspartner
- Location (Google Earth / Maps)

Das Businessmodell des Kunden verstehen

- Einkauf / Lieferanten
- Fertigung / Produktionsmittel
- Verkauf / Kunden
- Distribution / Transport und Lager

Die Zahlen verstehen: Bundesanzeiger / Bilanz (EBIL)

- Wichtige Ertragszahlen
- Finanzierungsstruktur
- Hinweise aus Kennzahlen und Bilanzerläuterungen

Ansatzpunkte / Checkliste

Die schriftliche Agenda für das Kundengespräch: Was ist Ihr Antritt?

### Methode

Workshop anhand von Fallstudien aus dem Firmenkundengeschäft (Zieladressen des Auftraggebers)  
Gesprächsplanung für Zieladressen ohne aktive Geschäftsbeziehung

- a) mit der Bank
- b) mit dem Fachbereich

Fallweise: Lehrgespräch zur Vermittlung von verständnisrelevantem Hintergrundwissen

