

Leistungsspektrum - Banken

Einsatzmöglichkeiten

Als Spezialistin in der Außenhandelsfinanzierung blicke ich auf mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im internationalen Geschäft zurück. Durch meine Tätigkeit als Führungskraft in der Industrie, in der Bank und seit 1995 als freiberufliche Spezialistin habe ich unterschiedliche Sichtweisen kennengelernt und verfüge über ein breites Repertoire an Dienstleistungen, um meine Kunden auf ihrem Weg zu mehr Erfolg zu begleiten.

Stärkung Ihres Unternehmens

Transparenz im Kundennutzen erhöhen

Die Kenntnis der Stärken des eigenen Unternehmens und der Produkte ist Voraussetzung, den sich daraus ableitenden Nutzen kunden- und lösungsorientiert im Vertrieb einzusetzen:

- Erstellung einer Übersicht aller Fakten im Bereich Außenhandelsfinanzierung und des sich daraus ableitenden Kundennutzens als Stärke des Unternehmens
- Vermittlung der Zusammenhänge zwischen Fakten und Kundennutzen mit dem Ziel, den Verkauf der Außenhandelsprodukte zu steigern und den Außenauftritt zu stärken
- Schaffung einer einheitlichen Wissensbasis und Abbau etwaiger Widerstände
- Nachverfolgung der offenen Fragen als Impulse für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess

Vertriebsorientierung

Wissenstand der Mitarbeiter entwickeln und optimieren

Vom kompakten Tagesworkshop bis zu mehrstufigen Seminarserien, die auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind, werden Trainingsmaßnahmen individuell konzipiert und erreichen unterschiedliche zusätzliche Ziele:

- Bewusste Wahrnehmung und Umgang mit den Stärken des Unternehmens
- Erhöhung der Professionalität der Mitarbeiter durch Stärkung der Fachkompetenz
- Vermittlung der Sichtweise der Exporteure und Importeure, um Finanzierungsinstrumente praxisgerecht einzusetzen
- Förderung der verkäuferischen Fähigkeiten im Hinblick auf eine bedarfsorientierte Kundenbetreuung sowie bewusster Umgang mit den Stärken des eigenen Unternehmens
- Stärkung und Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den Betreuern Internationales Geschäft und anderer ergänzender Fachbereiche

In jedem vertriebsorientierten Training werden die Mitarbeiter sowohl fachlich als auch verkäuferisch geschult, so dass alle Seminare den doppelten Lerneffekt bringen – two in one.

Akquise bei Importeuren Neukundengewinnung

Abnehmermärkte erschließen und ausbauen

Über das Spezialtraining „Potentialanalyse Abnehmerland“ werden Methoden, Vorgehensweisen und Prozesse zur systematischen Analyse von Abnehmerländern vermittelt und eine Länderstrategie für die Akquisition von Außenhandelsfinanzierungen entwickelt.

- Ausarbeitung einer vollständigen Potentialanalyse am Beispiel ausgewählter Abnehmerländer als Grundlage für Spezialtrainings
- Durchführung individueller Trainingsmaßnahmen zur Entwicklung einer länderbezogenen Vertriebsstrategie und Erarbeitung eines Ziel- und Maßnahmenkatalogs
- Gestaltung der Seminare auf Basis authentischer Fälle
- Bedarfserkennung und bedarfsorientierte Kundenbetreuung mit Partnern im Abnehmerland

Umstrukturierung

Vertrieb von Außenhandelsprodukten neu ausrichten

Die Analyse der aktuellen Organisationsform bietet die Chance, Schwachstellen im Vertrieb aufzuzeigen sowie alternative Organisationsmodelle zu entwickeln und unter Abwägung der Vor- und Nachteile im Bereich Außenhandelsfinanzierung einzuführen:

- Überprüfung und ggf. Ergänzung der Stellen-/Rollenbeschreibungen
- Einführung und Optimierung des Instruments der personalisierten Entwicklungs- und Zielvereinbarungen mit konkreten Aufgabenstellungen für das Folgejahr

Produktentwicklung und Vermarktungskonzept

Neue Außenhandelsprodukte entwickeln

Die Entwicklung neuer Außenhandelsprodukte reicht von der Konzeptionierung über erforderliche interne Prozesse, Entscheidungsvorlagen und internen Trainingsmaßnahmen bis zur Erstellung von Kundenpräsentationen zur Vermarktung. Unterstützende Maßnahmen hierzu können sein:

- Strukturierung der Vorgehensweise bei der Produktentwicklung (fachliche Grundlagen, Zielkunden, Nutzen für alle Beteiligten, Konditionen, Wirtschaftlichkeitsberechnung)
- Analyse der Bedingungen bestimmter ECAs, Einsatz eines Fragenkatalogs, Feedback auf ggf. existierende Dokumentation und hausinterne Darstellungen
- Ausarbeitung von hausinternem Informationsmaterial für die beteiligten Mitarbeiter sowie Aufbau einer Kundenpräsentation/Kundenbroschüre

Integration

Fusionen begleiten

Durch mehrstufige und umfassende Trainingsmaßnahmen mit vorwiegend fachlichem Hintergrund werden erfahrungsgemäß Integrationsprozesse konstruktiv gefördert und die Motivation gesteigert. Wesentliche Teilziele können dabei sein:

- Bewusste Wahrnehmung und Umgang mit den Stärken des neuen Unternehmens
- Vereinheitlichung und Vertiefung des Wissensstands unter Berücksichtigung der Neuausrichtung des Unternehmens
- Entwicklung individueller Trainingsmaßnahmen zur Förderung und Beschleunigung des Integrationsprozesses
- Stärkung der Corporate Identity im Bereich Außenhandel

Vermittlung und Motivation

Impulse geben

Als unabhängige dritte Person baue ich Brücken im Unternehmen zwischen den Mitarbeitern und den Führungskräften. Unter Wahrung der Vertraulichkeit, gegenüber den Mitarbeitern bzw. Teilnehmern in Seminaren und Workshops, finden anonymisierte Feedbacks statt. Der Blick über den Tellerrand schafft neue Sichtweisen.

Impulsgebende Prozesse mit allen Führungskräften des Bereichs Außenhandelsfinanzierung können durch moderierte Brainstormings und lösungsorientierte Klausurtagungen initiiert und begleitet werden.

Dokumentation und Grundlagen

Corporate Identity stärken

Ihr Unternehmen hat zur Stärkung der Marktposition eine entwickelte Corporate Identity, deren Wirkung auch in der Außenhandelsfinanzierung produktbezogen einzusetzen ist. Maßnahmen zur Umsetzung der Corporate Identity im Außenhandelsbereich umfassen zum Beispiel:

- Einheitlicher Außenauftritt in der Dokumentation: Vom Angebot über Präsentationen bis zum Kreditvertrag und dessen Abwicklung
- Aufbau und effizienzsteigernde Nutzung einer elektronischen Bibliothek mit Dokumentenstandards

Prozessoptimierung

Effizienz steigern

Die detaillierte Darstellung der Geschäftsprozesse schafft Transparenz und die Grundlage für eine Schwachstellenanalyse, um konkrete Optimierungsansätze zur Effizienzsteigerung zu erkennen:

- Mitwirkung bei der Erhebung der Prozesse und/oder Analyse vorhandener Darstellungen der Prozesse und qualifiziertes Feedback sowie Methodenunterstützung bei der Analyse
- Vollständigkeitsprüfung und Qualitätssicherung

Kundennutzen

Inspiration

Mein Beratungsziel ist es, mit meinem Kunden Wettbewerbsvorteile über alle Stufen der Wertschöpfungskette zu erarbeiten und zu optimieren. Ich verbinde unterschiedliche Wissensgebiete miteinander und inspiriere Menschen nachhaltig.

Fachkenntnis und Erfahrung

Betriebswirtschaftliches Wissen, langjährige Führungserfahrung in Industrie und Bank im internationalen Bereich, Methodensicherheit und geschulte Wahrnehmung schaffen meinen Kunden in der Zusammenarbeit folgenden Mehrwert:

- Kostenersparnis
- Zeitersparnis durch Veränderung von Prozessen
- Förderung der Kundenorientierung und der verkäuferischen Fähigkeiten
- Steigerung der Motivation
- Intensivierung des Teamgeistes der Mitarbeiter
- Nachhaltigkeit der Erfolge über Wissensvermittlung und Inspiration
- Ausbau der Stärken im Fachbereich des Unternehmens

Referenzen

Konkrete Ansprechpartner aus Firmen und Banken mit Kontaktdaten erhalten Sie gerne auf Anfrage. Namen von Einzelcoaching-Kunden unterliegen strengster Geheimhaltung und werden nicht benannt.

Claudia Steiger
Consulting und Coaching
Spezialistin Außenhandelsfinanzierung

Frankensteiner Platz 25
60594 Frankfurt am Main

Telefon: 069 – 620 319
Mobil: 0171 – 454 99 18
E-Mail: CS@Claudia-Steiger.de
Web: www.Claudia-Steiger.de
www.ClaudiagramS.com

