

FRA PRIVAT TIL ERHVERV 1

Tag de første skridt til rådgivning af erhvervskunder

UDDANNELSE



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER

NYESTE VIDEN ■ BEDSTE FORMIDLING

FRA PRIVAT- TIL ERHVERVSOMRÅDET

Tag de første skridt til rådgivning af erhvervskunder

Rådgivere har ofte enten erhvervs- eller privatkunder. Det kolliderer med nogle selvstændiges behov for rådgivning, for eksempel lokale håndværkere, frisører og tandlæger, da deres private engagement er svært at adskille fra deres erhvervsengagement. For at give dem den bedst mulige kundeoplevelse, kan de have brug for at have en rådgiver, som er kompetent i begge discipliner.

Uddannelsen '[Fra privat til erhverv 1](#)' klæder dig på til at rådgive mindre lokale erhvervsvirksomheder på både privat- og erhvervsdelen. Udbyttet er en væsentligt forbedret forretning og markant mere tilfredse kunder.

Har du ambitioner om at gå videre, så er '[Fra privat til Erhverv 2](#)' det næste naturlige skridt på vejen.

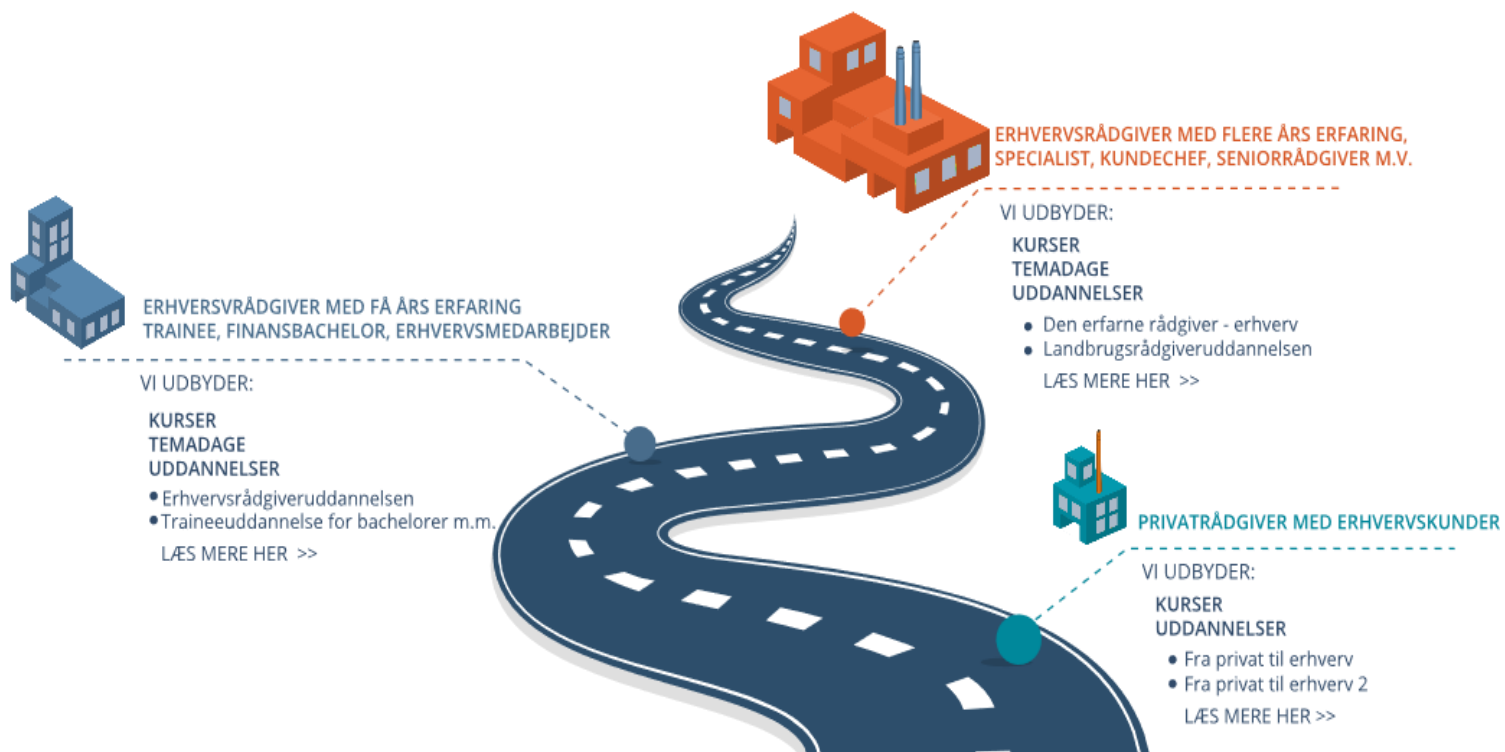
Forløbet er en kombination af:

- To dages selvstudie (hjemme/på job)
- To kursusdage (i en by tæt på dig eller online)
- Tre online-casestudier (hjemme/på job)

over en periode på 4-5 måneder.

I løbet af uddannelsen arbejder du med din personlige handlingsplan, der understøtter din læring og sikrer, at du omsætter det, du lærer, over for kunderne i din hverdag. Der er ingen eksamen, men efter uddannelsen får du et uddannelsesbevis.

VEJEN TIL ERHVERV



Vejen til erhverv er en interaktiv figur.
[Klik her](#) eller scan QR-koden for at udforske dine muligheder.



MÅLGRUPPE

Uddannelsen er for privatrådgivere, som gerne vil opgraderes til at rådgive ejere af mindre lokale erhvervsvirksomheder på både den private del og erhvervsdelen. Det kan for eksempel være den lokale håndværker, frisøren eller lægen, hvis private engagement er svært at adskille fra deres erhvervsengagement, og som har brug for en rådgiver, som er kompetent i begge discipliner.





OSPITALI

FRA PRIVATI
ERHIV

DIT UDBYTTE

Du får:

- God grundlæggende faglig viden inden for erhvervsrådgivning.
- Viden om og arbejde med at rådgive mindre erhvervs kunder.
- Træning i konkrete eksempler fra dagligdagen – så du kan bruge din viden med det samme.
- Online forberedelse som sikrer et fleksibelt og effektivt forløb.
- Særlig indsigt i at rådgive mindre lokale erhverv ud fra en analyse og publikation udarbejdet til forløbet.
- Personlig handlingsplan, hvilket erfaringsmæssigt øger effekten markant på både kort og lang sigt.
- Undervisere som er særdeles erfarne med fagområdet, hvilket øger værdien for dig.

Lær om forskellen på virksomhedsordningen og selskaber

Få hands on på at læse en virksomheds regnskab

Kom på hjemmebane, når du rådgiver privatkunder, som også er selvstændige eller lokale virksomhedsejere

INDHOLD

Kursusdag 1	Kursusdag 2	Online-casestudier
<ul style="list-style-type: none">▪ Screening af kunden i virksomhedsordning▪ Læse og forstå et regnskab▪ Grundlæggende kreditforståelse ved at drive virksomhed i personligt regi▪ Samspil mellem virksomheden og den private økonomi▪ Kreditvurdering af virksomheder der anvender virksomhedsordningen▪ Analyse af indtjening og likviditet herunder konsolideringsberegning▪ Analyse af finansiel styrke og styrkeprofil▪ Finansiel erhvervsjura▪ Grundlæggende forståelse for virksomhedsordning▪ Valg af virksomhedsform▪ Introduktion til selskaber, koncerner og koncernsoliditet	<ul style="list-style-type: none">▪ Kendetegn for god erhvervsrådgivning▪ Virksomhedens faser og virksomhedens strategi▪ Kendskab til mindre erhvervskunders rådgivningsbehov▪ Kendskab til at skabe relationer og værdi for mindre erhvervskunder▪ Kreditvurdering og værdiskabelse på udvalgte kunder▪ Uddybning af forståelse for virksomhedsordning▪ Uddybning af og forståelse for selskaber▪ Indgangsvinkler til dialog med virksomhedsejer	<p>Casestudie 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Nøgletal i regnskabsanalyse• Analyse af selskab• Særligt fokus på likviditeten <p>Casestudie 2</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Kreditvurdering af ejerleder og samspil til privatøkonomi▪ Håndtering af risici og prissætning på engagementet▪ Forståelse for indtjeningspotentialet <p>Casestudie 3</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Muligheder og faresignaler i en lidt større koncern▪ Særligt fokus på soliditeten▪ Salgs- og rådgivningsforslag, der giver værdi for kunden▪ Proaktive indsatsers betydning for tillid og relation

4 - 5 MÅNEDER – MED FYSISKE KURSUSDAGE

VIRTUELT
("HJEMME")

Selvstudie
(7-8 timer)

Online-
casestudie
1

Online-
casestudie
2

Tjek din viden

Selvstudie
(5-6 timer)

Online-
casestudie
3

FYSISKE
KURSUSDAGE

Kursusdag 1
(1 dag)

Kursusdag 2
(1 dag)

4 - 5 MÅNEDER – MED ONLINE KURSUSDAGE

VIRTUELT
("HJEMME")

Selvstudie
(9-10 timer)

Kursusdag
1
(1 dag)

Online-
casestudie 1

Online-
casestudie 2

Tjek din viden

Selvstudie
(6-7 timer)

Kursusdag
2
(1 dag)

Online-
casestudie 3

STUDIEFORM

Selvstudie

Når du er tilmeldt, modtager du videointroduktion om forløbet og underviserne, og du introduceres til, hvordan du gennemfører selvstudie inden kursusdagene.

Selvstudiet er en kombination af videoundervisning, litteratur og forberedende opgaver. Du skal også svare på nogle spørgsmål om din viden/adfærd inden for rådgivning på erhvervsområdet, som skal være med til at sikre, at vi formidler en målrettet undervisning.

Der vil være forberedelse til de tre online-casestudier, og du får materialet i god tid inden kurset.

Forberedelsen kan du gennemføre i din arbejdstid eller fritid.

Kursusdagene – fysisk eller online

På den første kursusdag tager vi afsæt i de faglige temaer, du har været igennem i dit selvstudie. Du får uddybet en række af emnerne og mulighed for at stille spørgsmål til materialet. Dagen er en kombination af tavleundervisning, opgaver, dialog og cases.

På den anden kursusdag arbejder vi med eksempler fra hverdagen og træner i, hvordan du bedst muligt kan have en god dialog med erhvervskunder. På dagen er der i langt højere grad dialog, erfaringsudveksling, sparring og caseløsning.

Online-casestudier

I løbet af forløbet kan du gense videoundervisningen efter behov. Du bliver også inviteret til 3 online-casestudier, hvor vi bygger videre på emnerne, vi har arbejdet med på kursusdagene.

Hvert casestudie har en varighed af 1 time. Herudover skal du bruge 1 time på forberedelse.

Tjek din viden

To uger før den anden kursusdag skal du tjekke din viden via et link, som du modtager i din indbakke. Ud fra dette tjek ser du, om du har behov for repetition, inden vi mødes igen på den anden kursusdag.

Undervisere / Holdstørrelse

Et hold består af cirka 16 deltagere, og undervisningen faciliteres af erfarne konsulenter fra Finanssektorens Uddannelsescenter.

Datoplan

Se datoplaner på finanskomptencepulje.dk eller finansudd.dk. Vi opretter løbende nye hold. Hvis I kan samle medarbejdere til et helt hold, kan undervisningen foregå hos din virksomhed. Kontakt os for at høre mere.



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER



KONTAKT OS

Vil du høre mere, kan du kontakte:

Finanssektorens Uddannelsescenter
Skovsvinget 10, 8660 Skanderborg
Telefon 89 93 33 33

Du kan også få mere information på
www.finansudd.dk

