

KURSUS i det gode samarbejde med banken:

Forhandling og kommunikation med banken

Den økonomiske situation i landbruget kan til tider gøre samarbejdet mellem bankrådgiver og landmand svært. Da det for mange ikke er en mulighed at skifte bank – og det i sig selv heller ikke nødvendigvis løser nogen problemer, er det afgørende at få skabt fundamentet for det bedst mulige samarbejde. På dette kursus sætter vi fokus på, hvad du kan gøre for at etablere et godt samarbejde mellem banken og dig.

Tid og sted

Onsdag d. 9. december 2015

LandboNord
Erhvervsparken 1
9700 Brønderslev

Målgruppe

Kurset henvender sig til dig, som ejer eller leder et landbrug, og som ønsker indsigt og inspiration til hvordan du som landmand aktivt kan bidrage til et godt samarbejde mellem dig og den finansielle sektor.

Udbytte

Du får indsigt i en banks kreditvurdering og herunder rating af landbrugskunder, og hvordan du proaktivt i dit samarbejde med den finansielle sektor kan styrke tilliden til din virksomhed. Du får en øget forståelse for, hvad den finansielle sektor lægger vægt på i samarbejdet med kunderne, hvilke krav du kan stille til den finansielle sektor og du får værktøjer til, hvordan du forbereder, gennemfører og følger op på dine møder og aftaler.

Efter kurset kan du:

- Skaber det optimale samarbejde med banken, så du skaber tillid til din virksomhed.
- Forbereder dig til et møde i banken, og er på forkant med dagsorden, beregninger og andre tiltag.
- Gennemfører et bankmøde, hvor du i højere grad er med til at sætte dagsordenen.

- Forståelse for hvilke krav du kan stille til banken.
- Følger op på beslutninger og aftaler, der er truffet til bankmødet.

Indhold og metode

Vi arbejder med:

- Samarbejde med banken
- Forhandlingsteknik

Dagen byder på indlæg fra eksperter på området samt løbende diskussion med det formål, at du får udvalgt mindst tre områder, som du vil forandre fremadrettet i forhold til dit samarbejde med banken.

Forberedelse

Bedre forberedelse til bankmøder hjælper

5 tips til dit møde med banken

Undervisere

- Michael Haahr Andersen, afdelingsdirektør Jyske Bank
- Søren Hillingsøe, forhandlingsekspert

Søren Hillingsøe har mange års erfaring i forhandlingsteknik og interkulturel kommunikation. Han er med-forfatter til bøgerne: "Forhandling og kommunikation" og "Negotiation the Art of Reaching Agreement". Søren Hillingsøe underviser i dag på Canning Institute i London samt Aarhus Universitet og Cologne Business School.



LandboNord

SEGES P/S
Agro Food Park 15
DK 8200 Aarhus N

T +45 8740 5000
E info@seges.dk
W seges.dk



Tilmelding

Foregår på akademi.seges.dk

Tilmelding er bindende fra fredag d. 27. november 2015.

Kursuskoordinator (modtager tilmelding):

Lene Lund, SEGES Akademi:

Mail: llu@seges.dk, tlf. 8740 5502

Kontakt

Fagligt ansvarlig fra SEGES:

Kirstine Simoni Faurholt, konsulent:

Mail: ksp@seges.dk, tlf. 8740 5167



LandboNord

SEGES P/S
Agro Food Park 15
DK 8200 Aarhus N

T +45 8740 5000
E info@seges.dk
W seges.dk



Onsdag d. 9. december 2015

Kl. 9.00 Kaffen er klar

Kl. 9.30 Velkomst, præsentation af kursets program og deltagere

Kl. 9.45 **Bankens kreditvurdering og rating af landbrugskunder**

Du får svar på:

- Hvordan banken laver en kreditvurdering og rater kunderne?
- Hvad det betyder for dig i dit samarbejde med banken?
- Hvorfor stiller banken stigende krav til dokumentation?
- Hvad bruger banken de materialer til, som de stiller krav om?
- Hvad er din bankrådgivers rolle? Hvilken beslutningskompetence har han/hun?
- Hvordan kan du være med til at sikre det bedst mulige samarbejde med banken? Herunder bl.a. indkaldelse til møde, dagsorden, forberedelse, din rolle under mødet, opfølgning og løbende dialog.
- Hvilke krav kan du som kunde stille til banken?
- Gør min adfærd en forskel?

v/ Michael Haahr Andersen, afdelingsdirektør Jyske Bank

Vi påbegynder arbejdet med at lave en huskeliste til fremtidens bankmøder.

kl. 10.45 Pause

kl. 11.00 **Se mulighederne i vilkårene**

Ejer af gården Mosevang inspirerer med sine erfaringer. Han kommer bl.a. ind på:

- Hvordan er det løbende samarbejde mellem virksomheden og banken?
- Hvordan ser jeg min rolle i forhold til banken?
- Hvordan arbejder jeg med at skabe tillid til min virksomhed?
- Hvilken rolle har jeg før, under og efter møderne med banken?
- Hvilke krav stiller jeg til banken?

v/ Torben Pedersen

Vi arbejder videre med at lave en huskeliste til fremtidens bankmøder.

kl. 11.45 Frokost

kl. 12.30 **Tips til hvordan du opnår resultat af din forhandling**

- Hvordan analyserer jeg det møde, som jeg skal til? Og forstår min egen position i forhold til banken?
- Hvordan kommunikerer jeg med banken?
- Hvordan læser jeg bankrådgiverens signaler?
- Hvordan håndterer jeg uenigheder på mødet?
- Hvordan sikrer jeg et godt udgangspunkt for at forhandle?
- Hvordan griber jeg en forhandling an?

v/ Søren Hillingsøe, forhandlingsekspert

Kl. 15.00 **Færdiggør huskelisten til dine møder med banken**

Kl. 15.15 Evaluering og afslutning

Kl. 15.30 Tak for i dag!