

BWL-Praxiswissen

für Vertriebsingenieure und Key Account Manager

2-tägiges Seminar

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Managementbegriffe aus der Praxis für die Praxis

Um was es geht

Um im Markt konkurrenzfähig zu bleiben sind grundlegende Kenntnisse der Betriebswirtschaftslehre für jeden im Unternehmen notwendig. Insbesondere Vertriebsingenieure und Key Account Manager benötigen heute mehr denn je ausreichende kaufmännische Fähigkeiten, sei es um die Entscheidungen des eigenen Unternehmens besser verstehen zu können, sei es um die Argumentation im Verkaufsprozess zum Kunden zu stützen.

Das Basiswissen der Betriebswirtschaftslehre mit den dazu gehörigen Fachbegriffen ist essentiell wichtig, um wichtige Entscheidungen zu treffen und um sich mit den Kaufleuten unter den Kunden kompetent verständigen zu können, um also als wichtiger Gesprächspartner innerhalb und außerhalb des Unternehmens wahrgenommen zu werden.

Zielgruppen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an Vertriebsingenieure und Key Account Manager und vermittelt Ihnen auch ohne Vorkenntnisse die erforderlichen Tools, damit Sie auftretende ökonomische Probleme oder Strategien erkennen, bewerten und Lösungsansätze beurteilen können.

Ihr persönlicher Nutzen

- Sie lernen, wie ein Unternehmen als Ganzes funktioniert und wie Sie sich fachlich erfolgreich verständigen können.
- Sie erkennen, welche Schnittmengen Ihre unterschiedlichen Unternehmensbereiche besitzen und welche Maßnahmen für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens notwendig sind.
- Sie erarbeiten die wichtigsten Kennzahlen für das Unternehmen und Ihre Kunden.
- Sie erkennen Ihre Produktwerte im Markt und wie diese gestärkt werden können.
- Sie erlernen die richtige kaufmännische Argumentation und wirken auch als Nicht-Betriebswirt in Ihrer Fragestellung wirtschaftlich kompetent.



BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager: Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Managementbegriffe aus der Praxis für die Praxis (2 Tage)

Hier lernen Sie

- anhand von Fallbeispielen, Zahlen lesen, verstehen und mit Zahlen zu argumentieren für den Vertrieb von Investitionsgütern
- den Ablauf von der Erfassung der Kosten bis zum Jahresabschluss
- die Grundlagen des Rechnungswesens
- wie ein Unternehmen funktioniert, nach innen und nach außen
- wie Preise gemacht werden und welche Bedeutung ein richtiges Preismanagement hat
- welche Aufgabe das Controlling hat und wie man mit Kennzahlen mehr über sein Gebiet, sich und seine Kunden erfährt
- die wichtigsten Managementbegriffe und Methoden.

Inhalt

Überblick über Betriebswirtschaft und Unternehmensführung

- Die wichtigsten Teilgebiete der Betriebswirtschaft und ihre Einordnung in das Gesamtsystem des Unternehmens
- Grundzüge der Unternehmensorganisation
- Das Zusammenspiel zwischen unternehmensinternen und -externen Bereichen
- Fallbeispiele: Die Wertschöpfungsketten im Unternehmen
- Fallbeispiele: Allgemeine Wirtschaftstrends - Wie Trends die Unternehmen der Zukunft beeinflussen werden
- Produkt-Markt-Portfolio
- Gruppenarbeit: Das betriebswirtschaftlich relevante Instrumentarium für Vertriebsingenieure und Key Account Manager

Grundlagen des Rechnungswesens und der Buchhaltung

- Von der Erfassung der Kosten bis zum Jahresabschluss
- Der handelsrechtliche Jahresabschluss: Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz und GuV: Die Bedeutung und wie man damit arbeitet
- Die wichtigsten Fachbegriffe und Kennzahlen des Bilanzcontrolling
- Rendite und Rentabilitätsbetrachtungen innerhalb der Bilanz
- Fallbeispiel: Unterschiede zwischen Bilanz und Kostenrechnung

BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager: Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Managementbegriffe aus der Praxis für die Praxis (2 Tage)

... Inhalt

Kostenrechnung und Leistungsrechnung

- Aufgaben der Kostenrechnung
- Die wichtigsten Begriffe aus der Kostenrechnung und Kalkulation, u.a. Fixe Kosten, variable Kosten, Einzelkosten, Gemeinkosten, Kalkulatorische Zinsen, Abschreiben
- Fallbeispiel: Die Auswirkung von Abschreibungen auf die Liquidität des Unternehmens
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Verursachungsgerechte Gemeinkostenverrechnung
- Ablauf der Kostenrechnung in der Praxis
- Gruppenarbeit: Kosteneinsparungen im Unternehmen
- Die Prozesskostenrechnung
- Target Costing

Preisbildung: Preispolitik und Pricing

- Preispolitik vs. Pricing: Wo ist der Unterschied?
- Preisbildung mithilfe der Vollkostenrechnung
- Preisbildung mit der Teilkostenrechnung
- Gruppenarbeit: Preisbildung im Handel mit der Auf- und Abschlagskalkulation (Brutto- und Kalkulationsaufschlag, Brutto- und Handelsspanne)
- Preisbildung mit der Preis-Absatz-Funktion: Ein antiquierter Ansatz?
- Moderne Formen der Preisbildung: u.a. Ansätze der Marktforschung, Konkurrenzanalyse, Kundenanalyse

Deckungsbeitragsrechnung

- Grundaufbau der Deckungsbeitragsrechnung
- (Vertriebs-)entscheidungen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung
- Deckungsbeitragsanalyse für Produkte, Kunden und Gebiete
- Fallbeispiel: Beurteilung der Vertriebsleistung mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung
- Gruppenarbeiten: Analyse von Produkt- und Kundendeckungsbeiträgen

Investitionen und Finanzierung

- Grundlagen der Unternehmensfinanzierung: Finanzierung des Unternehmens durch externen und internen Geldzufluss
- Beurteilung von Investitionen mithilfe von Investitionsrechnungsmethoden
- Statische und dynamische Amortisationsrechnung: Wann amortisiert sich das Investment?
- Pay-off-Periode, Kapitalwertmethode (Barwert) und Methode interner Zinssatz
- Gruppenarbeit: Wann rechnet sich mengenmäßig die Investition: Übungen zur Break-Even-Methode



BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager: Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Managementbegriffe aus der Praxis für die Praxis (2 Tage)

... Inhalt

Kennzahlen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- Die wichtigsten Kennzahlen von Handel und Industrie: Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite und Liquidität
- Rentabilitätskennzahlen als zentrale Steuerungsgrößen und ihre Konsequenzen für die Führung eines Verkaufsgebiets
- Lesen von Verkaufsstatistiken
- Modernes Vertriebs- und Marketingcontrolling
- Gruppenarbeit: Beurteilung der Verkaufsleitung verschiedener regionaler Gebiete mit Hilfe von Kennzahlen

Managementbegriffe und was sie bedeuten

- Ihre Fragen und Ihre Beispiele: Über welche Managementbegriffe wollen Sie mehr wissen? ABC-Analyse (Programmstrukturanalyse), AIDA-Formel, Audit, Balanced Scorecard, Benchmarking, Branchenstrukturanalyse, Bruttoinlandsprodukt, Bruttonsozialprodukt, Business-Reengineering, Case Management, Cash Flow, Change Management, Code of Conduct, Corporate Culture, Corporate Identity, Customer-Relationship-Management, Facility Management, Fertigungskontrolle, Hawthorne-Effekt, Indices, Kaizen, Kalkulation, Lean Production, Lean Management, Management by Objectives, Management-Techniken, Marketing, Pionier vs. Folger, Polaritätenprofil, Preispolitik, Point of Sales, Portfolio-Matrix, Produkt-Lebens-Zyklus, Quality Function Deployment, Rendite, Return on Investment (ROI), Sales Promotion, Scoring Model, strategisches Management, SWOT-Analyse, Wirtschaftlichkeitskontrolle etc.
- Fallstudie und Gruppenarbeit: Das Management im eigenen Unternehmen
- Gruppenarbeit: Bringen Sie ihre Beispiele mit in das Seminar und diskutieren Sie diese mit den anderen Teilnehmern

Methoden

Sie erhalten sofort umsetzbares Praxiswissen aus den wichtigsten Bereichen der Betriebswirtschaft. Anhand zahlreicher Übungen und Praxisbeispiele trainieren Sie, wie Sie wichtige Methoden und Tools für Ihren praktischen Einsatz nutzen können.

Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der HCH mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.



BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager: Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Managementbegriffe aus der Praxis für die Praxis (2 Tage)

Buchung und Buchungsnummer 2013-04-22-01

Für dieses Seminar können Sie sich direkt anmelden oder es als Inhouse Training buchen.

Einzelanmeldung (Direktanmeldung)

Sie können sich formlos per Fax, Telefon oder eMail unter Nennung Ihres Namens, Adresse und Telefonnummer bei uns mit der oben genannten Buchungsnummer unverbindlich anmelden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung Ihrer unverbindlichen Buchung sowie alternative Termin- und Ortsvorschläge für die Veranstaltung. Erst nachdem Sie sich für einen der alternativen Termine bzw. Orte entschieden haben wird aus Ihrer unverbindlichen eine verbindlichen Buchung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.395,00. Sollten Sie nicht alleine, sondern mit mehreren Personen an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass auf die Gesamtsumme. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Inhouse Training

Bei der Buchung als Inhouse Training berechnen wir für das zweitägige Seminar € 4.400,00. Hinzu kommen Reisekosten und Auslagen nach tatsächlichem Aufwand, alternativ pauschalisiert. Fahrtkosten mit dem PKW verrechnen wir mit € 0,55 pro gefahrenem km. Die Organisation von Übernachtung und Seminarraum obliegt dem Kunden, ebenso die Stellung der für das Seminar notwendigen Seminartechnik, wie z.B. Flip-Chart, Metaplanwand und Karten, TV, Beamer, Telefonanlage, Videokamera etc. Gerne sind wir bei der Organisation und Vorbereitung behilflich. Die Vervielfältigung der Seminarunterlagen liegt beim Kunden, soweit nichts anderes vereinbart. Gerne übernehmen wir diese Aufgabe auf Selbstkostenbasis, alternativ pauschalisiert. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de