

Seminar

BWL-Praxiswissen für Vertriebs- ingenieure und Key Account Manager

Sie lernen in diesem Seminar:

- anhand von Fallbeispielen, Zahlen zu lesen und mit Zahlen zu argumentieren, bezogen auf 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

Ihre Seminarleitung:

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl
Heckl Consulting Hamburg

Termine und Orte:

- Seminar 10SE086001
10. und 11. September 2013,
Düsseldorf
- Seminar 10SE086002
04. und 05. Dezember 2013,
Stuttgart

NEUES SEMINAR

Thema

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 oder um die Argumentation im Verkaufsprozess zum Kunden zu stützen.

Das Basiswissen der Betriebswirtschaftslehre, mit den dazugehörigen Fachbegriffen, ist von essentieller Bedeutung, um wichtige Entscheidungen zu treffen und um sich mit den Kaufleuten unter den Kunden kompetent verständigen zu können sowie als wichtiger Gesprächspartner innerhalb und außerhalb des Unternehmens wahrgenommen zu werden.

Zielsetzung

Dieses Seminar vermittelt Ihnen auch ohne Vorkenntnisse die erforderlichen Tools, damit Sie auftretende ökonomische Probleme oder Strategien erkennen, bewerten und Lösungsansätze beurteilen können.

- 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

Seminarinhalt >>

1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr, 2. Tag 09:00 bis 17:30 Uhr

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
- Fallbeispiel: Die Wertschöpfungsketten im Unternehmen
- Fallbeispiel: 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 handelsrechtlichen Jahresabschluss
- Bilanz und GuV: Die Bedeutung und wie man damit arbeitet
- Die wichtigsten Fachbegriffe und Kennzahlen des Bilanzcontrollings
- Rendite und Rentabilitätsbetrachtungen innerhalb der Bilanz
- Fallbeispiel: Unterschiede zwischen Bilanz und Kostenrechnung

Kostenrechnung und Leistungsrechnung

- Aufgaben der Kostenrechnung
- Die wichtigsten Begriffe aus der Kostenrechnung und Kalkulation, u.a.:
 - Fixe und variable Kosten
 - Einzel- und Gemeinkosten
 - Kalkulatorische Zinsen
 - Abschreibungen
- 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
- Target Costing betrachtet als strategische Entscheidungshilfe

Preisbildung: Preispolitik und Pricing

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

Zielgruppe

Vertriebsingenieure, Technische Verkäufer, Key Account Manager und Technische Produktmanager von erklärungsbedürftigen Produkten, Dienstleistungen und Investitionsgütern. Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

- Inhaltlich passgenau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt
- Mit praktischen Beispielen aus Ihrem Arbeitsumfeld
- Sie bestimmen Inhalte, Termin und Ort
- Optimaler Wissenstransfer für Ihre Mitarbeiter garantiert

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Silvia Auth/Frau Angela Bungert
Tel.: +49 211 6214-667/563, E-Mail: inhouse@vdi.de

Seminarleitung

Herr Heckl hat verschiedene Positionen im Vertrieb und Marketing bei internationalen Unternehmen bekleidet. Als international tätiger Unternehmensberater mit Ausrichtung auf Marketing und Vertrieb ist er u.a. mit den Fachthemen Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative/strategische Verkaufssteuerung, Markttrends und Controlling vertraut. Er ist Dozent für Volkswirtschaftslehre, (internationales) Marketing und Handelsbetriebslehre in Hamburg und Lüneburg. Seit 1985 ist er zudem Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, und seit 1994 geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. Mehr als 15.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen hat er betreut, analysiert, gecoach und beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen bis hin zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen für die Zukunft.

Seminarinhalt >>

Deckungsbeitragsrechnung

- Grundaufbau der Deckungsbeitragsrechnung
- (Vertriebs-)entscheidungen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung
- Deckungsbeitragsanalyse für Produkte, Kunden und Gebiete
- Fallbeispiel: Beurteilung der Vertriebsleistung mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung
- Gruppenarbeit: 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
- Pay-off-Periode, Kapitalwertmethode (Barwert) und Methode interner Zinssatz
- Gruppenarbeit: Wann rechnet sich mengenmäßig die Investition: Übungen zur Break-Even-Methode

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 Verkaufsleistung 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, Bench-Marking, Branchenstrukturanalyse, Bruttoinlandsprodukt, Bruttosozialprodukt, 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

Seminar: BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager

VDI Wissensforum GmbH, Postfach 10 11 39, 40002 Düsseldorf
1111

Bringen Sie ihre Beispiele mit
in das Seminar und diskutieren
Sie diese mit den anderen
Teilnehmern

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefax: +49 211 6214-154
Telefon: +49 211 6214-201
E-Mail: wissensforum@vdi.de
Internet: www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme an dem Seminar „BWL-Praxiswissen für Vertriebsingenieure und Key Account Manager“ wie folgt teil:

10. und 11. September 2013, Düsseldorf Seminar-Nr. 10SE086001
 04. und 05. Dezember 2013, Stuttgart Seminar-Nr. 10SE086002

Bitte Preiskategorie wählen

	Preisstufe	Preis p./P. zzgl. MwSt.
<input type="checkbox"/> Teilnahmegebühr	1	EUR 1.560,-
<input type="checkbox"/> persönliche VDI-Mitglieder	2	EUR 1.460,-
Mitgliedsnummer		

Sonderkontingent für Mitarbeiter von Behörden auf Anfrage möglich.

(Für die Preisstufe 2 ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.)

Nachname	
Vorname	Titel
Abteilung	
Tätigkeitsbereich	
Funktion	
Firma/Institut	
Straße/Postfach	
PLZ, Ort, Land	
Telefon	
Telefax	
E-Mail	
Abweichende Rechnungsanschrift	

Teilnehmer mit Rechnungsanschrift außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz zahlen bitte mit Kreditkarte.

- Visa Mastercard American Express

Karteninhaber	
Kartennummer	gültig bis (MM/JJ)
Prüfziffer	Datum

Anmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Anmeldebestätigung und Rechnung werden zugesandt. Gebühr bitte erst nach Rechnungseingang unter Angabe der Rechnungsnummer überweisen.

Veranstaltungsort/Zimmerbuchung

Düsseldorf	Stuttgart
Meliä Düsseldorf Inselstr. 2 40479 Düsseldorf Tel. +49 211 52284-0	Ibis Styles Stuttgart Teinacher Str. 20 70372 Stuttgart Tel. +49 711 9540-0

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zu VDI-Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“.

Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Seminartag ein Mittagessen enthalten. Ein ausführliches Handbuch wird den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an. (Dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme)

Geschäftsbedingungen: Mit der Anmeldung werden die Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- zzgl. MwSt. Nach dieser Frist ist die volle Teilnahmegebühr gemäß Rechnung zu zahlen. Maßgebend ist der Posteingangsstempel. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Einzelne Teile des Seminars können nicht gebucht werden. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der VDI Wissensforum GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht namhaften Unternehmen und Institutionen, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen.

Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse: wissensforum@vdi.de oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.

Unterschrift
X