

Seminar: BWL kompakt

Buchungscode
BU100

Die kunden- und kostenorientierte Ausrichtung des Unternehmens erfordert eine Sensibilisierung für betriebswirtschaftliche Probleme und Kenntnisse über aktuelle Instrumente und Konzepte. Damit ist es möglich, betriebliche Entscheidungen wirtschaftlich begründet zu treffen und nachhaltig zu gestalten. In diesem Kompaktseminar wenden Sie die vorgestellten Management-Konzepte aktiv an, um mehr ökonomische Handlungssicherheit zu gewinnen.

(!) Dieses Seminar wird auch als Teil des Zertifikatsprogramms [BWL für Führungskräfte](#) angeboten. Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Ziele / Nutzen

In dem praxisorientierten und kompakt gestalteten Seminar erschließen Sie sich systematisch und anschaulich betriebswirtschaftliche Handlungsfelder sowie die dazugehörigen Fachbegriffe und Instrumente. Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Themenfelder werden im Workshop erarbeitet und in Praxisfallstudien angewendet. Sie verstehen wichtige betriebswirtschaftliche Konzepte und Zusammenhänge und können betriebswirtschaftliche Entscheidungen und die daraus resultierenden möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen verknüpfen sowie deren Tragweite richtig einschätzen. Das Seminar befähigt Sie,...

- wichtige ökonomische Konzepte als Grundlage der Organisationsführung zu verstehen und das eigene unternehmerische Handeln einzuschätzen
- betriebswirtschaftlich begründete Entscheidungen zu treffen
- Ihre eigene Vertriebsorganisation einzuschätzen und individuelle Weiterentwicklungsfelder sowie nötige Handlungsbedarfe zu erarbeiten
- den Vertrieb auf nachhaltiges Kundenmanagement auszurichten

Termine

15.–16.02.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen
08.–09.06.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen
12.–13.09.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)

Inhalte des Seminars BWL kompakt

Grundlagen-Konzepte der Betriebswirtschaft

Ökonomisches Prinzip in der Praxis

Organisationsgestaltung

Organisationen prozessorientiert gestalten

Innovationsfördernde Organisationsstrukturen schaffen

Innovation forcieren: HR-Politik für die personale Förderung und Kompetenzentwicklung

Unternehmensstrategie – die wichtigsten Werkzeuge beherrschen

Werkzeuge für strategische Entscheidungen im Management

- Portfolioanalyse
 - Balanced Scorecard
-

Richtig investieren: Investitionsalternativen bewerten und auswerten

Verfahren der Investitionsrechnung

Quantitative Wirkungen von konkurrierenden Investitionsobjekten berechnen und bewerten

Finanzierungsbedarfe ermitteln und geeignete Finanzierungsoptionen auswählen

Notwendigkeit und Anlässe

Systematisierung von Finanzierungsarten

- Unternehmerische Konsequenzen bei Innenfinanzierung
 - Unternehmerische Konsequenzen bei Außenfinanzierung
-

Liquiditätssicherung

Wertorientierte Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen

Unternehmensdaten aus dem betrieblichen Rechnungswesen aufbereiten

Bilanzkennzahlen interpretieren – auch die der Mitbewerber

Die eigene Unternehmenslage analysieren und steuern

Kostencontrolling

Kostenrechnungssysteme auf Vollkosten- und Teilkostenbasis nutzen

Kennzahlen auswerten und geeignete Maßnahmen umsetzen:

- Fixkostenmanagement
 - Gemeinkostenmanagement
-

Vertriebsorganisation und Vertriebssteuerung

Kundenbewertung – wer sind meine wertvollen Kunden?

Außendienststärke und -steuerung optimieren

Verkaufskalkulation

Zielvereinbarungen und Vergütungsmodelle

Kundenorientierung: Customer Relationship Management (CRM)

Notwendigkeit guter Kundenbeziehungen: Finden, pflegen und ausbauen

CRM als Tool und Unternehmensphilosophie

Weitere Seminarinformationen

Teilnehmerkreis

Fachkräfte und Führungsnachwuchs mit technischem, naturwissenschaftlichem oder juristischem Hintergrund, die betriebswirtschaftliche Kenntnisse aufbauen oder auffrischen wollen

Methodik

Vortrag und Diskussion, Einbindung zahlreicher Fallbeispiele, Erarbeitung der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Themenfelder im Workshop und Anwendung in Praxisfallstudien, praktische Übungen sowie Gruppenarbeit, Checklisten, Einbindung Ihrer Wünsche und Problemstellungen in das Seminar durch schriftliche Vorabbefragung

Abschluss

Teilnahme-Zertifikat der mtec-akademie an der PFH Private Hochschule Göttingen

Trainer

› [Prof. Dr. Antje-Britta Mörstedt](#)

› [Prof. Dr. Michael Heinlein](#)

› [Dipl.-Oec. Thomas Klein](#)

Seminarzeiten

9:00 – ca. 17:00 Uhr

Teilnehmerzahl

max. 12

Teilnahmegebühr

750 € zzgl. USt.

Dauer

2 Tage

Inklusivleistungen

Praxiseinheit: Workshop „Marketing-Controlling“,
Schulungsordner mit umfangreichen
Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen,
Teilnahme-Zertifikat inkl. Dokumentation der
Seminarinhalte

Termine

15.–16.02.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen
08.–09.06.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen
12.–13.09.2016	Göttingen	750,00 EUR*	› Buchen

* Alle Preise zzgl. USt.

[› Kein passender Termin dabei?](#)**Wissenswertes zum Thema Betriebswirtschaft**

- › Was ist eigentlich ... eine Portfolio-Analyse?
- › Was ist eigentlich... eine SWOT-Analyse?
- › Unternehmensplanspiele: Spielend
BWL-Know-how gewinnen

**Weitere Seminarempfehlungen zu BWL**

- › Portfolioanalyse: Angewandte
Unternehmensstrategie
- › Controlling - Unternehmensführung mit
Kennzahlen

Feedback und Meinungen zum Seminar BWL kompakt**Teilnehmerstimmen zum Seminar**

„Sehr professionell.“

Eric Kas

Group Manager Flower Sourcing, Landgard GmbH

*„Voll und ganz zufrieden. Die Ziele wurden erreicht.“***Roy Walowsky**

Geschäftsführer, Walowsky GmbH

*„Meine Erwartungen wurden vollkommen erfüllt. Durch die relativ kleine Gruppengröße war eine fast individuelle Betreuung möglich, bei der auf viele interessante Fragen der Seminarteilnehmer eingegangen werden konnte. Für mich hat sich das Seminar auf alle Fälle gelohnt.“***Marcus Flügel**

FAGUS-GRECON GmbH & Co. KG

*„Das Seminar war sehr praxisorientiert durch viele verschiedene Beispiele aus der Industrie. In kleiner Gruppe konnte man sich gut austauschen und lernen.“***Anonym**[+ Teilnehmerstimmen](#)**Teilnehmerevaluation**

Ergebnisse unserer Teilnehmerbefragungen nach Seminarende

Erwartungen erfüllt	1,4	++
Seminarziele erreicht	1,3	++
Seminarinhalte	1,2	++
Schulungsunterlagen	1,2	++
Teilnehmerzahl	1,1	++
Fachkompetenz	1,0	++
Teilnehmerorientierung	1,1	++
Weiterempfehlung	1,3	++

Sehr gut	++	Note 1,0 - 1,5
Gut	+	Note 1,6 - 2,5
Befriedigend	o	Note 2,6 - 3,5
Ausreichend	-	Note 3,6 - 4,5
Mangelhaft	--	Note 4,6 - 5,0