

Controlling & Business Leadership

Erweitern Sie Ihre Führungsqualitäten um wichtige Hard Facts und Social Skills. Bauen Sie Ihre Controlling Kompetenz aus und lernen Sie die wesentlichen Werkzeuge der ganzheitlichen Steuerung eines Unternehmens kennen und erfolgreich einzusetzen.



Zielgruppen:

- Führungskräfte bzw. Nachwuchsführungskräfte sowie Aufsichtsräte
- Projekt-, Produkt- und Kostenstellenverantwortliche
- Ingenieure, IT'ler, Entwickler, Vertriebler, Einkäufer, Kreative, Rechtsanwälte, ... in leitender Funktion

Trainingskonzeption

Nicht jeder, der eine Führungsposition einnimmt, hat ein BWL-Studium absolviert oder kann den MBA – Master of Business Administration – in der Tasche haben. Schließlich liegen die eigentlichen Qualifikationen von Führungskräften oft in ganz anderen Fachbereichen, wie beispielsweise Vertrieb, Einkauf, Produktion oder Entwicklung.

Um Führungsaufgaben verantwortungsvoll und erfolgreich wahrnehmen zu können, bedarf es zusätzlicher Kenntnisse über Betriebswirtschaft und Controlling. Dazu gehören die Entwicklung und Bewertung von Strategien genauso, wie der gekonnte Umgang mit Zahlen des internen und externen Rechnungswesens (Verkaufspreisbildung, Working Capital Management, Finanzkennzahlen und Rating, Kostenmanagement, Rollierender Forecast, etc.). Die kompetente Führung von Menschen und ganzheitliches Wissen um die eigene Organisation, Partner und Marktteilnehmer sind heute unerlässlich.

Praxistransfer

Controlling & Business Leadership vermittelt Führungskräften die tatsächlich in der Praxis benötigten Kenntnisse der Betriebswirtschaft und des Managements. Neben den Hard Facts, wie z.B. den Finanzen, erfahren Sie Methoden und Einsatzmöglichkeiten bei Soft Skills. Als Führungskraft gilt es, die Zahlen zu verstehen und für die Umsetzung von Ideen und Visionen Menschen zu mobilisieren und zu begeistern. Richtiges Verhalten, psychologisches Verständnis und angemessene Kommunikation sind dabei mit entscheidend.

Das Controlling & Business Leadership Seminarprogramm ist modular aufgebaut und bietet Ihnen die Möglichkeit, sich zeitsparend das praxisrelevante Wissen anzueignen. Unsere spezielle Vortragstechnik und der hohe Praxisbezug helfen Ihnen, die Inhalte schnell zu verstehen und sofort anzuwenden. Für eine rasche Umsetzung erhalten Sie Leitfäden, Vorlagen und Vorgehensweisen.





»Nach jedem Seminar konnte ich
in meinen Unternehmen sehr
schnell entscheidende
Verbesserungen bewirken.«

Heiko Scholz, Geschäftsführer, SUATEC GmbH

Abschluss

Mit dem Abschluss **Certificate of Business Excellence – CBE** erlangen Sie beurkundetes Controllingwissen und exzellente Führungskompetenz. Voraussetzung dafür ist, dass Sie mindestens 15 Seminartage zu Controlling & Business Leadership absolviert haben. Dabei bilden die drei betriebswirtschaftlich orientierten Module die Basis der Seminarreihe.

Modul 1: Finanzen, Controlling, Reporting
Modul 2: Strategie, Businessplanung, Projekte
Modul 3: Kunden, Kostenmanagement, Pricing

Darauf aufbauend wählen Sie dann aus einer Vielzahl von Spezialthemen mindestens zwei Seminare, die für Ihre Führungstätigkeit besonders relevant sind aus den folgenden Bereichen:

- Soziale Kompetenzen
- Geschäftsmodell, Strategie, Risiko
- Projekt-Controlling, Projektmanagement
- Controlling Wertschöpfungskette
- Information Management
- Accounting & Finance

Mit der Seminarreihe Controlling & Business Leadership ergänzen und vertiefen Sie Ihr bestehendes Wissen für die praktische Anwendung im Unternehmen und schaffen die Grundlagen für weitere verantwortungsvolle Aufgaben.

Alle Seminare sind auch einzeln und unabhängig voneinander buchbar. Wir empfehlen allerdings Modul 1 als Grundlage.

Für alle, die Business Know-how erlangen, mit Klarheit und Zielen motivieren und mit gutem Zahlenverständnis führen wollen.



Certificate of Business Excellence – CBE
(mind. 15 Seminartage)

mindestens 2 Vertiefungsseminare nach Wahl

Modul 3

Modul 2

Modul 1



Ihr Seminarnutzen

Sie können finanz- und betriebswirtschaftliches Basiswissen erfolgreich anwenden

Termine

06. – 08. März, Frankfurt / M.
26. – 28. Juni, Berlin
08. – 10. Oktober, Hamburg
27. – 29. November, München

Trainingskonzept

City-Seminar ohne Abendarbeit

Seminargebühr

EUR 1.830,- (inkl. Mittagessen,
Snacks, Getränke)

Trainer

Dr. Thomas Biasi
Dipl.-Ing. Dr. Markus Kottbauer

Weitere Informationen auf unserer
Website unter Seminar-Nr. WK1

Ihr Seminarnutzen

Sie können einen überzeugenden und Erfolg versprechenden Businessplan umsetzen

Termine

17. – 19. April, Hamburg
16. – 18. Oktober, München

Trainingskonzept

City-Seminar ohne Abendarbeit

Seminargebühr

EUR 1.830,- (inkl. Mittagessen,
Snacks, Getränke)

Trainer

Dr. Thomas Biasi
Dipl.-Ing. Dr. Markus Kottbauer

Weitere Informationen auf unserer
Website unter Seminar-Nr. WK2

Modul 1 – Finanzen, Controlling, Reporting

Nutzen Sie Steuerungsinformationen professionell.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für Organisationen ist unternehmerisches Denken und Handeln auf allen Ebenen. Entsprechend wichtig sind finanz- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse für Führungskräfte. Auch „Non-Financial Professionals“ müssen sich wegen wachsendem Wettbewerbs- und Kostendruck mit kaufmännischen Problemstellungen vertraut machen. Im Seminar lernen Sie, finanz- und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und in ökonomischen Fragen richtig zu entscheiden. Sie lernen relevante Kennzahlen und Einflussfaktoren zur Unternehmenssteuerung kennen, können sie richtig interpretieren und in der Praxis erfolgreich anwenden.

Seminarinhalt

Internes Rechnungswesen/Reporting/Controlling

- Kosten- und Leistungsrechnung, Kostenstellenrechnung
- Erfolgs- und Deckungsbeitragsrechnung, Vollkosten- und Teilkostenrechnung
- Preiskalkulation
- Budgetierung und Soll-Ist-Vergleich
- Der Planungsprozess im Zusammenhang, neue Ansätze der Planung
- Better und Beyond Budgeting
- Reporting: Empfängerorientierte Business Charts und Tabellen

Externes Rechnungswesen/Finanzen/Jahresabschluss

- Von der Gewinn- und Verlustrechnung zur Bilanz
- Cashflow Rechnung
- Grundzüge der Bilanzpolitik
- Bilanzen lesen und verstehen
- Kennzahlen und Werttreiberbäume
- Working Capital Management
- Finanzierung

Modul 2 – Strategie, Businessplanung, Projekte

Steigern Sie erfolgreich den Wert Ihres Unternehmens.

Führungskräfte müssen einen Businessplan erstellen können, um Vorgesetzte, Investoren und Banken von einem Vorhaben zu überzeugen. Dieser muss Sensitivitäten, Chancen und Risiken beinhalten sowie der Beurteilung nach einem Ratingverfahren standhalten. Zur Ausarbeitung einer Geschäftsidee oder einem neuen Geschäftsfeld gehören Strategieentwicklung, operative Mehrjahresplanung, Finanzplanung, eine Bewertung nach der Discounted Cashflow (DCF-) Methode sowie die Klärung der Finanzierung. Für die Umsetzung sind Projektmanagement und -Controlling unerlässlich.

Seminarinhalt

Strategieentwicklung

- Leitbild und Vision – Notwendigkeit und Bestandteile
- Markt-, Kunden und Wettbewerbsanalyse
- Unternehmensinterne Trend- und Umfeldanalyse

Investitionsbeurteilung

- Discounted Cashflow und Net Present Value
- Quantitative und qualitative Bewertung
- Sensitivitäten und Risikomanagement

Wertmanagement und Unternehmensbewertung

- Mehrjahresplanung unter Unsicherheit
- Shareholder Value und Economic Value Added (EVA™)
- Multiplikatoren, Ratingverfahren der Banken, Ablauf einer Due Diligence

Umsetzung im Projekt

- Motiv(-ation) für das Projekt, Projektauftrag und Projektziele
- Projektumfeld, -organisation, -kommunikation und -marketing
- Evaluation des Projektleiters, Teamzusammensetzung und Kick-off-Meeting
- Projektplanung und -steuerung



Modul 3 – Kunden, Kostenmanagement, Pricing

Begreifen Sie Kunden- und Marktorientierung als Aufgabe für alle Funktionsbereiche.

Der Kunde ist König – solange er dem Unternehmen nutzt. Das Geld kommt vom Kunden. Aber wie viele Ressourcen aus Vertrieb, Fertigung, Lager, Innendienst u. a. müssen wir dafür vorhalten? Der Markterfolg beginnt bei der Produktentwicklung, wird durch die gesamte Wertschöpfungskette beeinflusst und endet beim Kunden – er betrifft also alle Funktionsbereiche. Sie lernen hier, Prozesse und Ressourcen in allen Funktionsbereichen am Kunden auszurichten. Sie verstehen, wesentliche strategische und operative Werkzeuge und Methoden für eine professionelle Marktbearbeitung anzuwenden. Nach intensivem Erfahrungsaustausch fahren Sie mit Praxis-Beispielen und einer To-do-Liste nach Hause.

Seminarinhalt

Kunden- und Marktorientierung

- Kundenanforderungen verstehen und nutzen
- Kundensegmentierung und Positionierung
- Mehrdimensionale Kundenergebnisrechnung
- Portfoliomanagement und Kundenlebenszyklus
- ABC- und Potenzialanalyse
- Customer Relationship Management

Kosten und Performance Management

- Ressourcenmanagement: Kostenstellen und Prozesse
- Zero-Based-Budgeting
- Prozesskostenrechnung
- Kennzahlenentwicklung
- Performance Measurement

Pricing/ Preisgestaltung

- Produktkalkulation und Marktpreisfindung
- Transferpreise und interne Leistungsverrechnung
- Target Price und Target Costing
- Customer Process Mapping

Ihr Seminarnutzen

- Sie handeln zukünftig kunden- und marktorientierter

Termine

12. – 14. Juni, München

06. – 08. November, Berlin

Trainingskonzept

City-Seminar ohne Abendarbeit

Seminargebühr

EUR 1.830,- (inkl. Mittagessen, Snacks, Getränke)

Trainer

Dipl.-Ing. Dr. Markus Kottbauer

Dipl.-Ing. Dietmar Pascher

Weitere Informationen auf unserer Website unter Seminar-Nr. WK3

