

# Wirtschafts- kompetenz für Führungskräfte

Lernen Sie die wesentlichen Werkzeuge der Unternehmenssteuerung kennen und erfolgreich einzusetzen. Erweitern Sie Ihre Führungskompetenz um wichtige Social Skills.



## Zielgruppen:

- Führungskräfte bzw. Nachwuchsführungskräfte sowie Aufsichtsräte
- Projekt-, Produkt- und Kostenstellenverantwortliche
- Non-Financials 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, über Strategieentwicklung und -umsetzung, über die Führung von Menschen und über Gesamtzusammenhänge innerhalb eines Unternehmens und außerhalb des eigenen Bereichs. So ergänzen Sie Ihr bestehendes Wissen für die praktische Anwendung im Unternehmen.

Die Wirtschaftskompetenz-Seminare vermitteln Führungskräften die tatsächlich in der Praxis benötigten Kenntnisse der Betriebswirtschaft und des Managements. Neben den Hard Facts, wie z.B. den Finanzen, legen wir auch sehr großen Wert auf die Soft Skills.

Als Manager gilt es, die Zahlen zu verstehen und für Umsetzung von Entscheidungen Menschen zu mobilisieren und zu begeistern. Richtiges Verhalten, psychologisches Verständnis und angemessene Kommunikation sind dabei mit entscheidend.

Das Seminarprogramm ist modular aufgebaut und bietet Ihnen die Möglichkeit, sich zeitsparend das praxisrelevante Wissen der Unternehmenssteuerung 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.

## Trainingspfad

**Wir empfehlen Modul 1 als Grundlage.** Unsere Seminare finden jeweils von Dienstag 9:30 Uhr bis Donnerstag 16:00 Uhr statt. Sie können so während der Seminarwoche davor und danach im Unternehmen präsent sein. Dienstag- und Mittwochabend werden bis 21:00 Uhr genutzt, um den Seminarstoff zu vertiefen. Im Anschluss gibt es die Möglich-





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

Heiko Scholz, Geschäftsführer, SUATEC GmbH

keit, sich untereinander am „Dorfbrunnen“ auszutauschen. Wir bieten Termine über das gesamte Kalenderjahr an, regional verteilt und jeweils nahe einer Großstadt.

### Abschluss Certificate of Business Excellence – CBE

Nach Abschluss aller fünf Module der Reihe Wirtschaftskompetenz für Führungskräfte erhalten Sie das Certificate of Business Excellence – CBE. Mit den 5 Modulen dieser Seminarreihe erlangen Sie, unterstützt durch aktuelle Fallbeispiele und Transferübungen, praktisches und beurkundetes Controllingwissen und exzellente Führungskompetenz.

### Aufbau des Ausbildungsprogramms

Modul 1 – Finanzmanagement und Controlling; Unternehmerisch denken und handeln

Modul 2 – Strategie, Businessplan und Wertorientierung; Den Wert des Unternehmens erfolgreich managen

Modul 3 – Kundenmanagement und Pricing; Die Kunden und den Markt professionell bearbeiten

Modul 4 – Organisationsentwicklung, Change- und Projektmanagement; Veränderungen erfolgreich gestalten

Modul 5 – Führung und Personalentwicklung; Den Menschen als Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg begreifen

*Die Seminare sind auch einzeln und unabhängig voneinander buchbar. Wir empfehlen Modul 1 als Grundlage.*



**Abschluss:**  
Certificate of Business  
Excellence – CBE

<b>Modul 5</b>	Führung und Personalentwicklung
<b>Modul 4</b>	Organisationsentwicklung, Change- und Projektmanagement
<b>Modul 3</b>	Kundenmanagement und Pricing
<b>Modul 2</b>	Strategie, Businessplan und Wertorientierung
<b>Modul 1</b>	Finanzmanagement und Controlling



## Modul 3 – Kundenmanagement und 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

#### Sales Excellence

- Kundenanforderungen verstehen und nutzen
- Porters 5 Wettbewerbskräfte
- Portfolio- und Potenzialanalysen
- Die 4 Ps: Produkt, Preis, Positionierung, Promotion
- Marketing-Kreislauf
- Pricing: Produktkalkulation und Marktpreisfindung

#### Kostenstellen kundenorientiert managen

- Vertriebsorientierte Prozesse
- Zero Based Budgeting, Target Costing, Customer Process Mapping
- Ressourcenmanagement im Außendienst

#### Kundenmanagement (operatives und strategisches)

- Kundensegmentierung und Positionierung
- Mehrdimensionale Kundenergebnisrechnung, ABC-Analyse
- Customer Value und Customer Equity
- Portfoliomanagement und Kundenlebenszyklus

#### Performance-Management im Vertrieb

- Kennzahlenentwicklung für Marketing und Vertrieb
- Customer Relationship Management
- Business Intelligence und aussagekräftige Berichte
- Überzeugende Präsentationen

### Ihr Seminarnutzen

- Sie handeln zukünftig kunden- und marktorientierter

---

#### Termine

28. – 30.03.2017 (STA)

26. – 28.09.2017 (LTC)

---

#### Ort

LTC – Lufthansa Training & Conference Center, Seeheim bei Frankfurt  
STA – Hotel Vier Jahreszeiten, Starnberg

---

#### Seminargebühr

EUR 1.800,-  
(inkl. Mittag- und Abendessen)

---

#### Trainer

Dipl.-Ing. Dietmar Pascher

---

Weitere Informationen auf unserer Website unter Seminar-Nr. WK3

