

Business Kompaktwissen

BWL-Know How für die Praxis

Ziele

Immer stärker wird die tägliche Arbeit von betriebswirtschaftlichen Vorgaben geprägt. Dabei spielen Reports, Kennzahlen und Analysen eine zunehmend wichtigere Rolle. Für eine professionelle Assistenz ist das Erkennen von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen, das Grundverständnis der zahlreichen Instrumente und Methoden heute notwendiger als zuvor. Erfahren Sie in dem Seminar, wie Reports aufgebaut und welche Informationen wichtig sind. Lernen Sie die modernen Kennzahlen (EBITDA, OPEX, CAPEX, etc.) und ihre Bedeutung kennen. Welche volkswirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sind für die unternehmerischen Entscheidungen von Bedeutung? Mit welchen Analysen werden die unternehmerischen Entscheidungen getroffen? Nach dem Seminar können Sie die Entscheidungen und die Anforderungen aus betriebswirtschaftlicher Sicht besser verstehen und gezielt reagieren.

Inhalte

- Cash Conversion Cycle – Wie und wo das Geld verdient wird
- Rahmenbedingungen für erfolgreiches unternehmerisches Handeln – Wie sich volkswirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen auswirken
- Bilanz und Controlling – Grundlagen und Wechselwirkungen
- Management-Reports – Wie Berichte aufgebaut sind
- Kennzahlensysteme – Werttreiber und moderne Kennzahlen
- Analyse – Von der Cashcow bis hin zur SWOT-Analyse

Ravensberger Garantie

- ✓ Intensive Lernatmosphäre – kleine Gruppen mit maximal 8 Teilnehmern
- ✓ Kurze Dauer – hoher Lernerfolg
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen – sowohl schriftlich als auch digital
- ✓ Zertifikat
- ✓ Nachbetreuung
- ✓ Kostenlose Parkplätze
- ✓ Kaffee-Pausen mit Imbiss
- ✓ Business Lunch

Ihre Vorteile

Sie entwickeln ein Verständnis dafür, welche Informationen für Ihren Bereich wichtig sind und wie Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Ergebnisse verbessern können. Nach diesem Seminar werden Sie als kompetenter Gesprächspartner wahrgenommen.

Extra

In den Pausen und nach dem Seminar können auf Wunsch die eigenen Controlling-Unterlagen besprochen werden. Bitte bringen Sie dafür Ihre Unterlagen mit.

Termine

- 15. – 16.03.2012, Hannover
- 23. – 24.04.2012, Bielefeld
- 10. – 11.09.2012, Hannover
- 03. – 04.12.2012, Bielefeld

Inhouse

Business Kompaktwissen - BWL-Know How für die Praxis ist auch als Inhouse-Seminar buchbar. Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Business Kompaktwissen - BWL-Know How für die Praxis

Tag 1

09.00 Uhr Der Geldumlauf - Cash Conversion Cycle - wie und wo Geld verdient wird

- Geld und Gütersysteme im Unternehmen

10.45 Uhr Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr VWL und Wirtschaftspolitik: Wie die Rahmenbedingungen unser Geschäftsmodell beeinflussen

- Angebot und Nachfrage: Wie die Volkswirtschaft aufgebaut ist
- Wie Märkte funktionieren: Beschaffungs- Absatz- und Arbeitsmarkt
- Finanzierung, Banken und Rating: Bedeutung für die Praxis
- Praktische Auswirkungen auf das unternehmerische Handeln

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Bilanzen und Controlling - Grundlagen und Wechselwirkungen (Teil 1)

- Internes und Externes Rechnungswesen: Wie die Zahlen ermittelt werden
- GuV und Bilanz: Aufbau, Funktion und Aussagekraft
- Rücklagen und Rückstellung: Welche Bedeutung haben die Posten?
- Was ist die AfA und wie wird sie berechnet?
- Bilanzkennzahlen ermitteln und interpretieren am praktischen Beispiel

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Bilanzen und Controlling - Grundlagen und Wechselwirkungen (Teil 2)

- Unternehmenssteuerung: Wie ist das Controlling aufgebaut?
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträger-Rechnung
- Vor- und Nachkalkulation: Wie der Preis ermittelt wird
- Der Deckungsbeitrag: Wie variable und fixe Kosten zugeordnet werden

17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

17.30 Uhr Ende des ersten Seminartages

Nach dem ersten Seminartag besteht die Möglichkeit, unternehmensinterne Fragestellungen individuell mit dem Trainer zu besprechen.

Seminarunterlagen

Das umfangreiche Skript stellen wir Ihnen als schriftliche Unterlage und nach dem Seminar auch als digitale Version zur Verfügung. Gerne können Sie die Unterlagen auch firmenintern weiternutzen.

Business Coaching

Für tiefergehende unternehmensspezifische Hilfestellungen können Sie zusätzlich ein Business Coaching im Anschluss an das Seminar oder direkt bei Ihnen am Arbeitsplatz buchen.

Gerne beraten wir Sie. Rufen Sie uns an.

Business Kompaktwissen - BWL-Know How für die Praxis

Tag 2

09.00 Uhr Management Reports: Wie Berichte aufgebaut sind (Teil 1)

- Monatliches Berichtswesen: Aufbau und Struktur
- Berichtsstruktur: Wie werden Informationen verteilt?
- Analyse: Kennzahlen praktisch ermitteln und analysieren
- Was tun bei Abweichungen? Maßnahmen entwickeln

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr Management Reports: Wie Berichte aufgebaut sind (Teil 2)

- Kunden-Deckungsbeitrag: Wie viel verdienen wir mit unseren Kunden?
- Artikel-Deckungsbeitrag: Renner und Penner – wo verdienen, wo verlieren wir Geld?
- Portfolio-Analyse: Wie stehen unsere Kunden und Produkte dar?

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Kennzahlensysteme – Werttreiber und moderne Kennzahlen

- Werttreiberbaum: Stellschrauben zur Verbesserung der Leistung
- Wie können wir die Kennzahlen verbessern?
- Kennzahlen und Rating
- Was sagt der EBITDA aus?

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Analyse – Von der Cashcow bis hin zur SWOT-Analyse

- Break Even Analyse
- Branchenstruktur Analyse
- SWOT-Analyse: Stärken / Schwächen und Chancen / Risiken erkennen
- Produktlebenszyklus
- Ansoff´s Produkt-Markt-Matrix

17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

17.30 Uhr Ende des Seminars

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht erforderlich.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die ihre Fähigkeiten um betriebswirtschaftliches Know How erweitern und die neuen Kenntnisse in der Praxis anwenden wollen.

Methoden

„Aus der Praxis für die Praxis“ ist das Motto aller Seminare von RAVENSBERGER. Unsere Trainer sind grundsätzlich auch als Berater oder Interimsmanager tätig und kennen die täglichen und tatsächlichen Anforderungen.

Mit folgenden Methoden arbeiten wir für den Lernerfolg:

- Impuls-Vorträge
- Aktives Lehrgespräch
- Diskussion und Analyse der Praxis-Fälle
- Entwicklung von praktischen Maßnahmen

Business Kompaktwissen - BWL-Know How für die Praxis

Trainer

Volker Schulte hat als Diplom Finanzwirt (FH) und Diplom Kaufmann langjährige Erfahrung in vielen verschiedenen Führungsverantwortungen gesammelt.



Sein umfangreiches Wissen konnte er in zahlreichen Beratungsprojekten und als Interimsmanager erfolgreich in der Praxis implementieren. Als Trainer hat er weit mehr als 400 Seminare und Vorträge zu verschiedenen Controlling Themen gehalten. Volker Schulte ist geschäftsführender Direktor des Steinbeis Transfer Instituts „Institute for Management Accounting“ und Lehrbeauftragter der FH Bielefeld.

Teilnehmerstimmen

„Nochmals herzlichen Dank! Die beiden Tage mit Ihnen waren sehr informativ und Spaß gemacht hat es auch. Hab ich schon weiterempfohlen.“

Dr. M.W., Controlling verstehen und als Führungsinstrument nutzen, Stuttgart 2011

Inhalt: 1,36
Vortragsweise: 1,18
Skript: 1,45

Beurteilung, „Umlaufvermögen aktiv steuern – Working Capital Management nutzen, um Liquidität zu schaffen und Ratingkennzahlen zu verbessern“, 2011 Düsseldorf

„Know-how des Trainers mit Praxisbezug.“

V. K., Wichtige Kennzahlen steuern und kommunizieren, Frankfurt, Mai 2009

„Inhalte wurden mit lebendigen Beispielen sehr praxisnah vermittelt.“

S. W., Kundennutzen und Kundenwert mit Vertriebscontrolling steigern, Frankfurt, Februar 2007

Kontakt

Gerne beraten wir Sie.:

RAVENSBERGER

Volker Schulte
Hengeberg 5
33790 Halle (Westfalen)

T + 49 (0) 52 01 . 180 96 87

F + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

service@ravensberger.biz

www.ravensberger.biz

Seminargebühr

Die Teilnahmegebühr für das Seminar beträgt 980,00 € zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Ab 2 Teilnehmern gewähren wir einen Rabatt von 10 %.

Anmeldung

Sie können sich schriftlich, telefonisch oder über das Internet anmelden. Geben Sie dabei bitte den Namen des Seminars und den Termin an. Gern können sie auch die beiliegende Fax-Antwort nutzen.





FAX Antwort + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

RAVENSBERGER
Volker Schulte
Hengeberg 5
33790 Halle (Westf.)

Bitte ankreuzen

- Ich interessiere mich für eins der In-House Seminare und bitte um Terminabsprache.
- Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Ich bin an einer unverbindlichen Beratung interessiert.
- Für das Seminar „**Business Kompaktwissen - BWL-Know How für die Praxis**“ melde ich mich verbindlich an. Eine Auftragsbestätigung werden wir Ihnen umgehend zusenden.

Termin _____

_____	_____
Name	Straße
_____	_____
Vorname	PLZ, Ort
_____	_____
Firma	Telefon
_____	_____
Abteilung/Position	E-Mail

Datenschutz

Alle personenbezogenen Daten werden grundsätzlich vertraulich behandelt. Die für die Geschäftsabwicklung notwendigen Daten werden gespeichert und im Rahmen der Auftragsabwicklung gegebenenfalls an verbundene Unternehmen weiter gegeben. Ferner werden Adress- und Bestelldaten nur für eigene Marketingzwecke erhoben und verarbeitet. Bei der Datenverarbeitung werden Ihre schutzwürdigen Belange gemäß den gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigt.

Hiermit erkläre ich mich einverstanden mit der Weiterverarbeitung meiner o. g. Daten unter Bezugnahme der abgedruckten Datenschutzerklärung.

Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Seminare, Lehrgänge und Konferenzen

1 Zustandekommen des Vertrages

Mit Eingang der Auftragsbestätigung von Ravensberger – Volker Schulte kommt der Vertrag zustande.

2 Zahlungsbedingungen

Die Teilnahmegebühr ist bei Erhalt der Rechnung sofort fällig. Bei Verzug ist Ravensberger berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p.a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen (§ 247 I BGB).

3 Teilnahmegebühren

Die Gebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Gebührenerhöhungen werden nur weiterbelastet, wenn zwischen dem Vertragsabschluss und dem Beginn des Auftrages ein Zeitraum von mehr als vier Monaten liegt.

4 Rücktritt

- (1) Der Kunde kann jederzeit vor Veranstaltungsbeginn seine Buchung schriftlich stornieren.
- (2) Der Kunde kann bis zum Veranstaltungstermin kostenlos einen Ersatzteilnehmer benennen. Dieser muss sich verbindlich anmelden. Eine Änderungsgebühr entsteht nicht.
- (3) Die Stornierung der Veranstaltung ist kostenlos, wenn sie spätestens 14 Kalendertage vor dem Termin bei der Firma Ravensberger – Volker Schulte in Schriftform eingeht. Maßgeblicher Zeitpunkt ist das Datum des Eingangs der Stornierung bei Ravensberger. Bei später eingehenden Absagen und bei Nichterscheinen wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt.
- (4) Umbuchungen innerhalb der Stornofristen werden einer Stornierung gleichgesetzt.

5 Leistungsinhalt

- (1) Die Leistungsbeschreibungen und inhaltlichen Ausgestaltungen sind der jeweiligen Beschreibungen der gebuchten Leistung zu entnehmen.
- (2) Die Leistungen werden durch entsprechend qualifizierte Referenten und Berater durchgeführt. Soweit erforderlich, hat die Firma Ravensberger – Volker Schulte ausdrücklich das Recht, Ersatzreferenten zu bestellen. Hierbei wird eine entsprechende Qualifizierung der Ersatzdozenten bzw. -berater sichergestellt. Eine Namensnennung der Referenten bzw. Berater innerhalb des Vertrages begründet keinen Anspruch des Kunden auf Durchführung des Seminars durch diesen Referenten bzw. Berater.

6 Haftung

- (1) Die Haftung der Firma Ravensberger – Volker Schulte und ihrer Erfüllungsgehilfen ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.
- (2) Die Firma Ravensberger – Volker Schulte haftet nicht für mittelbare Schäden, Mangelfolgeschäden sowie für entgangenen Gewinn, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.
- (3) Die Haftungshöhe der Firma Ravensberger – Volker Schulte ist auf bei Vertragsschluss vertragstypische und vorhersehbare Schäden beschränkt, soweit eine derartige Begrenzung gesetzlich zulässig ist, also namentlich nicht in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit.
- (4) Der Kunde wird im Rahmen seiner gesetzlichen Schadensminderungspflicht an der Vermeidung und Minderung von Schäden sowie an ihrer Feststellung und Behebung mitwirken.

7 Absage von Aufträgen

- (1) Weiterhin ist die Firma Ravensberger – Volker Schulte berechtigt, einen Auftrag aufgrund höherer Gewalt oder aus wichtigem Grund abzusagen und von dem Vertrag zurückzutreten.
- (2) In Fällen einer Absage durch die Firma Ravensberger – Volker Schulte wird der Kunde umgehend informiert und bereits geleistete Anzahlungen werden zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche des Kunden gegenüber der Firma Ravensberger – Volker Schulte sind ausgeschlossen.

8 Sonstiges

- (1) Nebenabsprachen bedürfen der Schriftform. Die Aufhebung dieses Schriftformerfordernisses muss ebenfalls schriftlich erfolgen.
- (2) Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieser Teilnahmebedingungen unwirksam sein oder werden, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt.
- (3) Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland.
- (4) Gerichtsstand ist Bielefeld.

Bielefeld, den 01. August 2004
Ravensberger

(Stand 01/2012)