

Management Consultant– Berater Tools für Führungskräfte

Ziele

Der Beratungsbedarf steigt kontinuierlich: Der Wettbewerb nimmt zu, die Produktlebenszyklen werden immer kürzer und auch die Auswirkungen der Finanzkrise verlangen nach neuen Antworten. Strategische Fragestellungen und operative Verbesserungen sind dabei die Herausforderungen, denen sich jedes Unternehmen stellen muss. Häufig kommt der Einsatz von externen Beratern jedoch nicht in Frage.

Sie profitieren von der langjährigen praktischen Erfahrung des Referenten aus der Restrukturierung und Sanierung von mittelständischen Unternehmen.

Inhalte

- Zielgenaue Analyse als Fundament der Beratung
- Strategische Instrumente (SWOT, Branchenstruktur, Szenario-Techniken, Portfolio-Tools, Wertschöpfungskette)
- Operative Instrumente (GAP-Analyse, Kostenstruktur, Benchmark, Prozesskosten)
- Controlling richtig interpretieren (Vollkosten vs. Deckungsbeitrag, ILV, Kennzahlen-Analyse)
- Net Present Value als Investitionsrechnung
- Target Costing
- Ziele kaskadieren und Maßnahmen definieren
- Principal-Agent: Wie Sie sich Unterstützung sichern
- Reengineering
- Business Pläne richtig erstellen
- Budgetierung: Von Zero Based Budget bis hin zu Beyond Budget
- Change Management: Mit Widerständen richtig umgehen

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 kennen die Methoden und Instrumente, um unternehmensintern als Berater zu agieren. Sie analysieren die Ausgangslage mit modernen betriebswirtschaftlichen Tools und treffen effektiv die notwendigen Entscheidungen. Für die Implementierung kennen Sie die notwendigen Methoden der Steuerung.

Extra

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

Termine

- 10. – 11.05.2012, Bielefeld
- 20. – 21.11.2012, Hannover

Inhouse

Management Consultant – Berater Tools für Führungskräfte ist auch als Inhouse-Seminar buchbar. Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

**MIT VIELEN
PARXISBEISPIELEN!**

Management Consultant – Berater Tools für Führungskräfte

Tag 1

09.00 Uhr Unternehmensanalyse - Strategisch richtig bewerten

- SWOT-Analyse zur Strategie-Bewertung
- Analyse der Branchenstruktur zur Standortbestimmung
- Wertschöpfungskette analysieren: Werte- und Kostentreiber erkennen
- Aufbau und Struktur von Portfolio-Tools (Vier-Feld-Matrix, Neun-Feld-Matrix, etc.)
- Szenario-Techniken (Best, Real und Worst-Case)

10.45 Uhr Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr Operative Analyse – Die Engpässe überwinden

- Abweichungs- und GAP-Analyse,
- Kostenstruktur untersuchen: fixe vs. variable Kosten
- Mit der Prozesskosten-Rechnung Schwachstellen aufdecken
- Benchmark: Von anderen lernen

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Controlling richtig interpretieren (Teil 1)

- Die Grundbegriffe des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens
- Cashflow – Steuerung und Analyse der Zahlungsströme
- Vollkostenrechnung: Kalkulation und Reporting

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Controlling richtig interpretieren (Teil 2)

- Break-Even-Analyse: Auslastung und Kostenstruktur erfassen
- Deckungsbeitragsrechnung: Preisfindung und Management-Erfolgsrechnung
- Interne Leistungsverrechnung: Geschäftseinheiten über die Marktmodelle steuern

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.

Die Unterlagen können Sie auch firmenintern weiternutzen.

Business Coaching

Für tieferegehende 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.

Management Consultant – Berater Tools für Führungskräfte

Tag 2

09.00 Uhr Net Present Value als Investitionsrechnung

- Investition und Finanzierung: Optionen der Unternehmensfinanzierung
- Net Present Value (Barwert) als Investitionsrechnung
- Ableitung des richtigen Zinssatzes
- Net Present Value im Business Case
- Dynamische Amortisationsrechnung

09.45 Uhr Target Costing

- Target Pricing mit Hilfe der Conjoint Analyse
- Market into Company: Zielkosten festlegen
- Target Costing im Einsatz: von der Produktentwicklung bis hin zur Entwicklung von Sparpotenzial

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Uhr Ziele kaskadieren und Maßnahmen definieren

- Aufbau des operativen und strategischen Management Zyklus´
- Mission, Vision und strategische Ziele kommunizieren
- Ziele richtig definieren und kaskadieren
- Reengineering als Methode, um Maßnahmen zu definieren
- Principal – Agent: Wie Sie sich Unterstützung sichern

12.00 Uhr Business Pläne richtig erstellen

- Strategie operativ umsetzen
- Ermittlung der Zahlungsströme
- Aufbau und Struktur Business Pläne
- Business Plan vs. Business Case

13.15 Business Lunch

14.00 Uhr Budgetierung: Von Zero Based Budget bis hin zu Beyond Budget

- Integrierte Planung – Planbilanz, GuV und Liquiditätspläne
- Grundsätze ordnungsgemäßer Planung
- Budget-Methoden

15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

16.00 Uhr Change Management – Mit Widerständen richtig umgehen

- Barrieren und Widerstände aufspüren
- Evolution oder Revolution: Welcher Handlungsdruck ist nötig?
- Gefangen-Dilemma: Mit der Spielertheorie festgefahrene Situationen aufbrechen

17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

17.30 Uhr Ende des Seminars

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht erforderlich.

Zielgruppe

Zielgruppe sind (Nachwuchs-)Führungskräfte und fachliche Mitarbeiter, die Projekte und Aufgaben übernehmen wollen, für die analytische und methodische Kenntnisse notwendig sind.

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

Management Consultant – Berater Tools für Führungskräfte

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 **„Management Consultant – Berater Tools für Führungskräfte“** 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)