

BWL-Praxistraining für Nachwuchsführungskräfte

Unternehmerisch denken, entscheiden und handeln

Für Nachwuchsführungskräfte, die unternehmerisch denken, entscheiden und handeln, bestehen hervorragende Perspektiven in Unternehmen. Sie erkennen Chancen und gestalten aktiv, sie identifizieren sich mit den Unternehmenszielen und übernehmen Verantwortung. Dieses Training vermittelt Ihnen die notwendigen Voraussetzungen: das Erlernen und Trainieren praxisbezogener, unternehmerischer Kompetenzen, um komplexe Aufgabenstellungen ganzheitlich zu verstehen und zielgerichtet, effizient und wirtschaftlich zu lösen.

Haufe Akademie | Training

Ihr Nutzen:	Sie eignen sich betriebswirtschaftliche und unternehmerische Fähigkeiten an und bauen Ihre Teamfähigkeit aus. Anhand konkreter Problemstellungen, die in einer praxisnahen Fallstudie verpackt sind, <ul style="list-style-type: none">• erlernen Sie weiche und harte betriebswirtschaftliche Kompetenzen,• trainieren Sie durch Rollen- und Planspiele ganzheitliches unternehmerisches Denken, Entscheiden und Handeln sowie die Nutzung moderner, praxisgerechter Tools,• werden Sie befähigt, einen positiven Beitrag zur Umsetzung der Unternehmensziele zu leisten.
Methoden:	Vortrag und Praxisinput durch den Trainer, Einzel- und Gruppenarbeit, durchgängige Fallstudie und Planspiel, lebhaftes Diskussions- und Reflexionsverhalten über die Entscheidungen der Planspielteams zu den Themenfeldern (Wissenstransfer).
Teilnehmerkreis:	Nachwuchsführungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, auch öffentlich-rechtlichen Organisationen, junge Unternehmer, Mitarbeiter von Planungsstellen und strategischen Planungsabteilungen, Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing, Einkauf, Personal u. Ä.
Inhalte:	<p>Kriterien für unternehmerischen Erfolg</p> <p>Qualitative und quantitative Beurteilungskriterien unternehmerischen Handelns verstehen</p> <p>Entscheidungsverhalten, Organisation von Unternehmen/Profitcentern und Strategie</p> <p>Unter Zeitdruck im Team ziel- und ergebnisorientiert entscheiden Geschäftsprozesse etablieren Strategisches Management beherrschen</p> <p>Branche, Absatzmarkt, Kunden- und Zielgruppen, Wettbewerb und Positionierung</p> <p>Entwicklung/en darstellen Potenziale einschätzen Kundensegmente festlegen Wettbewerber analysieren Unternehmerische Vorhaben klar positionieren</p> <p>Marketing und Vertrieb</p> <p>Marketinginstrumente und Vertriebsmethoden sondieren und marktorientiert einsetzen</p> <p>Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen</p> <p>Umsatz- und Einzelkostenplanung Gemein- und Personalkostenplanung Investitionsplanung Gewinn- und Verlustrechnung Liquiditätsplanung Bilanz Deckungsbeitragsrechnung/Kalkulation</p> <p>Betriebswirtschaftliche Planung</p> <p>Budgeterstellung üben und Kapitalbedarf ermitteln</p> <p>Analysen und Kennzahlen</p> <p>Szenarien analysieren Top-Kennzahlen verstehen Mit Top-Kennzahlen steuern (Kennzahlenbaum)</p>
Ihre Trainerin:	Ingrid Genau Diplom-Kauffrau. Studium in Deutschland und USA. 20 Jahre praktische Erfahrung als Top-Führungskraft in international tätigen Unternehmen: u. a. als Geschäftsführerin und in Personalunion Chief Financial Officer einer Firmengruppe. Managementtrainerin und -beraterin, Spezialgebiet: Unternehmensplanung, -steuerung und -kontrolle. Fachbuchautorin.
Termine und Orte:	10.-12.12.07 Köln Park Inn City-West 20.-22.02.08 Hamburg NH Hotel Hamburg Horn
Dauer:	3-tägig
Teilnahmegebühr:	€ 1.390,- + MwSt.
Buchungsnummer:	96.54

