



Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker

Kostentransparenz - Kalkulationen – Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.
Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Neben technischen Fragen beschäftigt den Ingenieur / Techniker zunehmend die Kalkulation in ihren unterschiedlichen Ausprägungen (Target Costing, Deckungsbeitragsrechnung, TCO ...). Neben den Einflussfaktoren der Technik werden in transparenter Form die mit sehr maßgeblichen Einflüsse des Einkaufs und Vertriebs detailliert aufgezeigt. Damit sind Sie qualifiziert abteilungsübergreifend in der Lage mitzureden. Das Seminar vermittelt Ihnen dazu mittels Fallstudien gezielt das erforderliche Wissen der Betriebswirtschaft BWL . Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker " - das seit vielen Jahren bewährte Seminarkonzept und aus der Praxis entwickelte Arbeitsunterlagen bringen Ihnen den erforderlichen direkten Nutzen am Arbeitsplatz. Vom Praktiker - für Praktiker !

Teilnehmerkreis

- * Ingenieure und Techniker, die neben technischer Verantwortung auch Einfühlungsvermögen und Fachkenntnisse der Ressorts Einkauf / Materialwirtschaft und Vertrieb benötigen.
- * Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen, um die beste Kosten- / Nutzen- Konstellation erkennen zu können.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie eignen sich anhand praktischer Fallstudien Grundlagen des betrieblichen Kostenmanagements an und damit die Grundlage für Kostentransparenz.
- * Mit dem erworbenen Kalkulationswissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich in die Kostenstruktur Ihrer Gesprächspartner hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- * Sie lernen sämtliche aktuellen Kalkulationsverfahren detailliert kennen, sowie deren Einsatzmöglichkeiten und Vor- und Nachteile.
- * Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb. Anschaulich werden Ihnen die abteilungsübergreifenden Zusammenhänge zur Technik aufgezeigt.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Kostentransparenz und Kalkulationsverfahren

Strategische Kalkulationslösungen

- * Zuschlagskalkulation mittels prozentualer Gemeinkostenzuschlagssätze
- * Prozesskostenkalkulation (Stundenverrechnungssätze ...)
- * Zielkostenkalkulation (Target Costing)
- * Total Cost of Ownership (TCO)

Operative Kalkulationslösungen

- * Kalkulation mit Deckungsbeiträgen (ein- und mehrstufig)
- * Break-Even-Analytik, Outsourcing, Auslastung, Kosten und Gewinn

Einkaufswissen

Möglichkeiten der Erfassung der Kostenstruktur des Lieferanten

- * Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits
- * Kennzahlen (Verbandszahlen, Statistische Ämter ...)
- Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispoverfahren
- * Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo
- * Gängige Verfahren zur Bestimmung des Bestellzeitpunktes
- * Kanban - / Just in time - Versorgung

Vertriebskompetenz

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- * Spezielle Vertriebskennzahlen
- * Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Point) im Vertrieb

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr
(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	20.02.18	21.02.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.18	14.03.18
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	05.06.18	06.06.18
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	28.06.18	29.06.18
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.10.18	10.10.18

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung. **€ 1.225,- (+)**
 Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

(FAX -) Anmeldung

Telefaxnummer:
**+49 -
(0) 7071 / 49524**

mgr@stiemer.com



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen

FON: +49 (0) 7071 / 49270

Email: mgr@stiemer.com



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das Seminar * / Einzel-Coaching * :

Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker

(* Nichtzutreffendes bitte streichen !

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine
Inhouse- Veranstaltung)

Absender:

Firma

Straße / Postfach

PLZ/Ort

Tel.:

Fax

Email

Teilnehmer/in:

1. _____

2. _____

3. _____

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen (einsehbar u.a.
unter www.stiemer.com) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**