



Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Empfohlenes Praxis-Wissen, seit 1994.

Seminare / Workshops

für

- Controlling ● Kostenrechnung ● Finanzen
- Einkauf ● Materialwirtschaft ● Logistik
- BWL für Ingenieure und Techniker

Januar - Dezember 2017

NEU! - Alle gelisteten Seminare für Controlling,
Einkauf und Logistik sind zusätzlich auch nach Ihren Terminwünschen* buchbar!
D.h. 100% Durchführungsgarantie für Ihre Planung. *Nur in Tübingen

www.stiemer.com

STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com

Beste Tätigkeits - Referenzen auf www.stiemer.com

- Aesculap Akademie, Tuttlingen (20 Jahre),
- Deutsches Institut für Betriebswirtschaft, Frankfurt (12 Jahre),
- Haufe Akademie, Freiburg i. Br. (12 Jahre),
- Technische Akademie Esslingen (seit 23 Jahren),
- TÜV Akademie Rheinland (seit 23 Jahren),
- Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen, WVIB,
Freiburg i. Br. (seit 22 Jahren),
-



Der E-Learning - Marktführer – unser Partner !



AUTORISIERTER BERATER

OFFENSIVE MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND



Das Aussergewöhnliche :

NEU

NEU

NEU

NEU

Wir bieten Ihnen exklusiv eine völlig neue Variante der Seminardurchführung an:

Seminare mit 100% Durchführungsgarantie für Ihre Planungssicherheit !

Sie haben damit folgende Vorteile:

- Termingestaltung zu 100% nach Ihren individuellen Wünschen.
- „Einzelcoaching - Charakter“, d.h. es wird voll und ganz auf Sie eingegangen.
- Volle Planungssicherheit Ihrer Weiterbildung.
- Topp-Location in einer der schönsten Unistädte Deutschlands (Tübingen).
- Gleiche Konditionen wie bei einem Seminarbesuch an einem der anderen – im offenen Seminarbereich angebotenen - Orte.
- Gesicherter Wissenstransfer mit hoher Umsetzbarkeit am Arbeitsplatz.
- Reduzierung Ihres u.U. hohen Suchaufwandes.
- Berücksichtigung firmenspezifischer Besonderheiten.

Gerne erwarten wir dazu Ihre Anfrage(n).

Darüber hinaus bieten wir Ihnen selbstverständlich auch „die Klassiker“ :

Firmeninterne Seminare

+

bundesweite, offene Seminare

in den größten Metropolen zu festgelegten, geplanten Terminen.

Gerne erwarten wir Ihre Anfrage mit Ihren individuellen Anforderungen.

Inhaltsverzeichnis

1

NEU → Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

100% Durchführungsgarantie für alle in diesem Katalog aufgeführten Seminarthemen nach Ihren individuellen Terminwünschen !
Bedingung : Durchführungsort, D – 72072 Tübingen

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● CONTROLLING ● KOSTENRECHNUNG ● FINANZEN	8
BWA auswerten und verstehen	9
Bilanzanalyse und GuV-Analyse mit Kennzahlen	11
Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen	NEU !!! 13
Controlling kompakt	15
Controlling Aufbauwissen	17
Einkaufscontrolling Seminar	19
Vertriebscontrolling kompakt	21
Target Costing - Zielkosten erreichen	23
Kalkulation und Kostenrechnung kompakt	25
Investitionscontrolling Seminar	NEU !!! 27

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● EINKAUF ● MATERIALWIRTSCHAFT ● LOGISTIK	29
--------------------------------------------------	-----------

S-Ek = Strategischer Einkauf O-Ek = Operativer Einkauf Mw = Materialwirtschaft

S-Ek Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer (3 Tage kompaktes Wissen + falls zusätzlich gebucht = 2 Tage Outdoortraining)	NEU !!! 30
O-Ek Crashkurs Einkauf und Logistik	35
O-Ek Einkauf kompakt	38
S-Ek Lieferanten-Risikomanagement	41
S-Ek Target Costing im Einkauf	NEU !!! 43
S-Ek Target Costing for Purchasers	- Completely in English - NEW !!! 45
S-Ek Einkaufscontrolling und Materialmanagement	47
O-Ek Berichte im Einkauf und Materialmanagement	49
O-Ek Preiserhöhungen abwehren - aber wie ?	53
S-Ek Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf	55

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● **EINKAUF** ● **MATERIALWIRTSCHAFT** ● **LOGISTIK**

S-Ek = Strategischer Einkauf O-Ek = Operativer Einkauf Mw = Materialwirtschaft

Mw Materialdisposition und -Controlling kompakt 58

Logistik :

Frachten besser einkaufen per Profi - Checkliste 51

Logistik für Neu- und Quereinsteiger 61

Controlling im Lkw-Fuhrpark 64

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● **BWL für Ingenieure und Techniker** 67

Betriebswirtschaft für Ingenieure und Techniker

Controlling - Investitionsbeurteilung - Einkaufsbasics 68

Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker

Kostentransparenz - Kalkulationen - Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge 71

● **FAX - Anmeldeformular** 73

● oder nutzen Sie bequem das **Online-Buchungssystem**
unter www.stierner.com - Sie erhalten umgehend Ihre Buchungsbestätigung

● **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)** 74

Mein Team wünscht Ihnen viel Freude bei der Lektüre des Angebots. Wir freuen uns von Ihnen zu hören. Stellvertretend verbleibe ich bis dahin

Ihr

Hans-Peter Stiemer

Tübingen im November 2016



Wir arbeiten nach dem „**Gleichbehandlungsgrundsatz**“ ! Sollten Sie in den Seminarbeschreibungen die Differenzierung in Mitarbeiter - - - Mitarbeiterinnen vermissen, heißt dies, dass sowohl Mitarbeiter wie auch Mitarbeiterinnen gleichermaßen gemeint sind. Um die Texte ansprechend zu halten, wurde auf die doppelt „gemoppelte“ Aufführung verzichtet.



SEMINARE

für

- Controlling
- Kostenrechnung
- Finanzen



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



BWA auswerten und verstehen

- die monatliche Betriebswirtschaftliche Auswertung mit Kennzahlen analysieren und interpretieren

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

1 - t ä g i g

Die monatliche BWA (= Betriebswirtschaftliche Auswertung) auch KER (= Kurzfristige Erfolgsrechnung, kurzfristige Ergebnisrechnung) leidet oft an einer wenig empfängerorientierten, kaum aussagefähigen Aufbereitung und Darstellung. Dabei sollte sie auf einen Blick die erforderlichen Eckdaten liefern, die zu einer positiven Beeinflussung und Steuerung des Unternehmensergebnisses unerlässlich sind. Anhand praktischer Fallstudien erhalten Sie kompakt das Rüstzeug, das Sie benötigen, um sich ein einfaches Kennzahlen-Cockpit für die Unternehmenssteuerung aufzubauen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop - Sie lernen fallstudienmäßig wie man die monatliche betriebswirtschaftliche BWA auswerten und besser verstehen kann.

Teilnehmerkreis

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) aller Branchen, Vertreter öffentlicher Unternehmen und Verwaltungen.

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

Das Seminar versetzt Sie mittels praktischer Fallstudien in die Lage

- * die für die Steuerung des Unternehmens wichtigen Daten zielgenau und schnell auszuwerten,
- * Übersicht schaffende, einfache Kennzahlen zur Unternehmensanalyse und -steuerung zu formulieren,
- * ein aussagefähiges Berichtswesen aufzubauen, das komplexe BWA-Daten verständlich und präsentationsreif darstellt,
- * 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 an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

(BWA auswerten und verstehen)

Zweck, Aussagegehalt der monatlichen BWA

Inhalt und Aufbau betriebswirtschaftlicher Auswertungen

Wie ergeben sich einzelne Zeilen bzw. woher stammen die einzelnen Daten ?
Gliederungslogik.

Auf diese Daten der BWA kommt es besonders an

Erkennen, extrahieren und aufbereiten der liquiditäts- und rentabilitätsrelevanten Daten.

Bildung einfacher und Übersicht schaffender BWA – Kennzahlen (KPI)

Quick-Checks zur monatlichen Rentabilitäts- und Liquiditätsanalyse und -steuerung.
Die zehn wichtigsten „Muss“ - Kennzahlen

Auf diese Kennzahlen legen Banken beim Rating wert

Aufbau eines einfachen aber effizienten Berichtswesens mit Hilfe der BWA

One page management – empfängerorientiert darstellen und visualisieren.

So baut man die BWA zu einer weiterführenden Profitcenter- und Kostenstellenrechnung aus

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		21.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		10.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		11.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		05.07.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Bilanzanalyse und GuV-Analyse mit Kennzahlen

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

1 - t ä g i g

Professionelle Bilanzanalyse (Analyse der Bilanz und GuV) setzt neben detailliertem Fachwissen ein spezielles Kennzahlensystem (KPi) voraus. Mittels praktischer Fallstudien wird Ihnen dieses im Seminar kompakt vermittelt. Sie verbessern damit u.a. Ihr Reporting und Rating, z.B. bei anstehenden Bankengesprächen. Über den klassischen Personenkreis (Mitarbeiter aus Finanz- und Rechnungswesen, Controlling) hinaus ist der Kurs auch besonders wertvoll für Interessenten, die in Aufsichtsgremien tätig sind (Wirtschaftsausschuss, Aufsichtsrat, Prüfer der Kreditwürdigkeit bei Banken nach dem KWG ...). Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Weiterbildung oder Workshop " Bilanzanalyse und GuV-Analyse mit Kennzahlen " - danach beherrschen Sie souverän die Auswertung einer Bilanz und GuV.

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus Buchhaltung, Mahnwesen, Controlling - sowie aus nicht kaufmännischen Ressorts, die die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung auswerten bzw. verstehen müssen.
- * Personen, die verantwortungsvoll ihre Funktion in Aufsichtsgremien wahrnehmen wollen (Betriebsräte, Aufsichtsräte, Politiker ...) und sich dazu kompakt das erforderliche Fachwissen aneignen möchten.
- * Mitarbeiter von Kreditinstituten / Banken die die Prüfung der Kreditwürdigkeit nach dem KWG (Kreditwesengesetz) vornehmen müssen.

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 werten mit Hilfe von speziellen Kennzahlen gezielt den Jahresabschluss / die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) aus und sind in der Lage, Schwachstellen der Liquidität und Wirtschaftlichkeit gezielt zu erkennen.
- * Sie kennen die Grenzen der Aussagefähigkeit der Kennzahlen und wissen wie Abhilfe geschaffen werden kann.
- * Sie eignen sich das Vorgestellte anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
- * Sie wissen, daß Infos aus dem Finanz- und Rechnungswesen sehr oft an einer höchst mangelhaften Aufbereitung und Darstellung leiden. Sie sind in der Lage, diesen Mißstand durch das Gelernte zu optimieren und die erforderlichen Informationen zu extrahieren.
- * Sie lernen Kennzahlen kennen, die für die Kreditwürdigkeitsprüfung eine besondere Rolle spielen und können so im Vorfeld Einfluss auf das Rating (z.B. nach Basel II) nehmen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

(Bilanzanalyse und GuV-Analyse mit Kennzahlen)

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“.

Programmübersicht

Lexikon der wichtigsten Jahresabschluss-Begriffe

Der Jahresabschluss und sein Aussagegehalt

- * Aufbau des Jahresabschlusses, leicht verständlich erklärt (Bilanz, GuV, Anhang, Lagebericht)
- * Aufbereitung der Bilanz und GuV für die nachfolgende Auswertung
- * Handelsbilanz - Steuerbilanz

* Bewährte Kennzahlen für die Analyse der Bilanz

- Beurteilung der Vermögensstruktur, Kapitalstruktur, Liquiditätsgrade (Cash-to-Cash-Cycle ...)

* Kennzahlen zur Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- Eigenkapital-, Gesamtkapital-, Umsatzrentabilität, ROI, ROCE, EBIT ... , Cash Flow ...
- Spez. Kennzahlen zur Beurteilung der Investitionstätigkeit, zum Lagerumschlag,

* Besondere Auswertung: Betriebsergebnis (operatives Ergebnis) / EBIT / Neutrales Erg.

- * Wichtige Kennzahlen mittels Quick-Check
- * Grenzen der Aussagefähigkeit der Kennzahlen

Bedeutung der Publizitätspflicht

- * Gültigkeitsbereich / Rechenschaftspflichten, gesetzliche Grundlagen
- * Umfang der Prüfungspflicht bei kleinen, mittleren und großen Kapitalgesellschaften

Wesentliche Unterschiede zwischen HGB, BilMoG / IFRS / IAS und US-GAAP

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

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

09.00 - 17.00 Uhr

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		21.04.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		01.06.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		26.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		03.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		23.11.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		15.12.17

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Besonders Nichtfachleuten / Quereinsteigern werden praxisnah und kompakt die wichtigsten Grundlagen des Finanz- und Rechnungswesens vermittelt, die zur wirksamen Steuerung des Unternehmenserfolges erforderlich sind. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen " - danach sind Sie in der Lage, qualifiziert mitzureden.

Teilnehmerkreis

Neu- und Quereinsteiger (Führungskräfte, verantwortliche Mitarbeiter), sowie qualifizierte Nachwuchskräfte - ohne Fachausbildung im Finanz- und Rechnungswesen.

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 werden in die Lage versetzt, durch Beachtung der sich aus dem Finanz- und Rechnungswesen ergebenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge zur Verbesserung des Unternehmenserfolges beizutragen.
- * Sie erhalten grundlegende Kenntnisse in den Bereichen Finanzwesen, Kostenrechnung, Planung / Controlling und langfristige Unternehmenssicherung.
- * Sie können das Gelernte unmittelbar in der Praxis anwenden.
- * Sie beherrschen die wichtigen Kennzahlen (KPI) und Quick Checks zur Verbesserung von Rentabilität und Liquidität.
- * Sie können Informationen aus der Kostenrechnung praxisgerecht umsetzen und wissen wie sich das Ganze innerhalb des Controllingsystems auswirkt.

* 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

(Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen)

Lexikon der wichtigsten Begriffe (deutsch / englisch)

* Grenzkosten, Deckungsbeitrag, Cash Flow, ROI, EBIT, Break-even ...

Die Information - der wichtigste Produktionsfaktor

* Ursachen von Unternehmensproblemen und wie das Finanz- und Rechnungswesen zu deren Vermeidung bzw. Lösung beitragen kann

Das Finanz- und Rechnungswesen als betriebswirtschaftliches Informations- und Steuerungssystem

Grundzüge der Finanzbuchhaltung

* Was ist eine Bilanz und wie liest man sie ? , was steht in der Gewinn- und Verlustrechnung ?
* Gewinn, GuV, Liquidität, Cash Flow im Zusammenhang
* Die Aussage von Kennzahlen / KPI (Beispiele), erfolgsorientierte Finanzierung

Kostenrechnung / Kalkulation - was ist das ?

* Kosten, Leistungen, Aufwand, Ertrag
* Ermittlung von Produktkosten und Produkterfolg
* Aussage von Grenzkosten und Deckungsbeiträgen
* Wie wird mit modernen Kostenrechnungssystemen kalkuliert ?

Planung und Controlling

* Planung heißt Zielsetzung
* Controlling : Die Steuerung des Unternehmens anhand der Planziele
* Operatives und strategisches Controlling
* Aufbau und Ablauf der Planung
* Fallbeispiel: Integrierte Unternehmensplanung mit Berichtswesen
* Fallbeispiel: Gewinnverbesserung durch Controlling

Die Organisation des Finanz- und Rechnungswesens

Literaturhinweise und viele Tipps für die Praxis

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	09.02.17	10.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	23.02.17	24.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	22.03.17	23.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.11.17	29.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling kompakt

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Sie möchten sich kompakt das notwendige Know-how aneignen, um im Controlling (als Neueinsteiger, Quereinsteiger, Nichtcontroller) erfolgreich mitreden oder tätig werden zu können? Dieses über viele Jahre bewährte Seminar vermittelt Ihnen dazu das spezifische Basiswissen bzw. die Grundlagen im Controlling. Damit beherrschen Sie alle Controllinginstrumente, um z.B. Aufgaben im Controlling erfolgreich zu übernehmen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Controlling kompakt " – damit verschaffen Sie sich Kompetenz in Controllingfragen.

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus kaufmännischen Ressorts, die über keine controllingfachspezifische Ausbildung verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- * Führungskräfte aus nicht kfm. Abteilungen, die Unterlagen und Daten aus dem Controlling auswerten und interpretieren können und darauf aufbauend Entscheidungen treffen müssen.
- * Junior-Controller - die sich einen durchweg praxisorientierten Gesamtüberblick im Controlling verschaffen wollen.

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

- * Controllingbegriffe und -Zusammenhänge werden Ihnen anschaulich vermittelt. Ergänzend erhalten Sie ein Übersicht schaffendes Lexikon in deutscher und US-englischer Sprache.
- * Dank der Behandlung spezieller, in die Berufspraxis übertragbarer Controllingfallstudien werden Sie künftig Aufgabenstellungen im Controlling souverän bearbeiten.
- * Teilnehmer mit wenig Vorkenntnissen im Controlling profitieren besonders.
- * Sie erarbeiten sich ein fundiertes, praxistaugliches Controllingwissen .
- * Sie beherrschen die wichtigsten Regeln für ein erfolgreiches Berichtswesen / Reporting.
- * Sie lernen wichtige Kennzahlen (KPI) kennen, um Zahlen aussagefähiger darzustellen.
- * Berichte und Daten aus dem Controlling interpretieren Sie aussagefähig.
- * Sie erhalten ein qualifiziertes, 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

Die wichtigsten Controllingbegriffe - deutsch / US-englisches Lexikon

* Zum Nachschlagen nach dem Seminar. Alle Begriffe werden detailliert an der jeweiligen Stelle erklärt.

Controllingverständnis

- * Persönliche und fachliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeitsaufnahme im Controlling
- * Operatives und strategisches Controlling

Operatives Controlling

- * Das Finanz- und Rechnungswesen - die Ausgangsbasis
- * Ist-Kostenrechnung versus Plankostenrechnung
(BAB, Kalkulation, flexible Plankostenrechnung, Vollkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung - ein- und mehrstufig ...)
Abweichungsanalyse und Festlegung von Gegensteuerungsmaßnahmen
- * Praktischer Plan-Ist-Vergleich, Abweichungsanalyse / Feststellung der Ursache (n)
- * Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen zur Zielerreichung
Reporting / Berichtswesen (Grundlagen)
- * One-Page-Management-Prinzip, typische Fehler bei der Erstellung von Berichten und wie diese vermieden werden können.

Strategisches Controlling

- * Stärken-Schwächen-Analytik, GAP-Analyse, BSC - Balanced Scorecard.

Methodik

Praktische Fallstudien, Einzelübungen und Lösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript, Präsentation, Diskussion.

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.17	01.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	16.03.17	17.03.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	04.07.17	05.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	17.10.17	18.10.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	28.11.17	29.11.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.17	20.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling Aufbauwissen

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level ↑

2 - t ä g i g

Ein gut funktionierendes Controlling hat entscheidenden Einfluss auf die Sicherung des Unternehmenserfolges. Die Basis hierfür bildet das betriebliche Rechnungswesen innerhalb eines implementierten ERP-Systems. Wie Sie dieses zu einem modernen, akzeptierten Controllingtool weiterentwickeln, erfahren Sie hier. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Controlling Aufbauwissen " – damit führen Sie Controlling erfolgreich neu ein bzw. verbessern Ihr bestehendes.

Teilnehmerkreis

- Mitarbeiter aus dem gesamten Umfeld des Finanz- und Rechnungswesens,
- abteilungsfremde Abteilungsverantwortliche, die sich einen kompakten Gesamtüberblick zum Thema Controlling verschaffen möchten.

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 werden systematisch mit den Anforderungen und Instrumenten eines modernen, erfolgsorientierten Controllings vertraut gemacht.
 - * Als Grundlage für ein effektives Controlling erarbeiten Sie Aufbau und Zusammenhänge einer integrierten Unternehmensplanung.
 - * Ausführliche Fallstudien versetzen Sie in die Lage, wirksames Controlling selbständig einzuführen bzw. das in Ihrem Unternehmen vorhandene Controlling zu verbessern oder weiterzuentwickeln.
 - * Umfangreiche Arbeitsunterlagen erleichtern die Umsetzung in der betrieblichen Praxis.
 - * Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch Teilnehmern mit geringen Vorkenntnissen optimale Umsetzungserfolge verschafft.
- * 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

(Controlling Aufbauwissen)

Controlling - Aufgaben, Funktion, Zeitrahmen (operativ / strategisch)

- * Zusammenhänge zwischen Buchhaltung, Betriebsabrechnung, Kalkulation
- * Verbesserung der Gemeinkostenverrechnung durch Activity-based-costing
- * Vollkosten- oder Deckungsbeitragsansatz ? Häufige Fehler bei zu treffenden Entscheidungen
- * Verfahren zur Einbeziehung der qualitativen Kriterien in den Controllingprozess

Zeitgemäßes kostenrechnerisches Controllinginstrumentarium

- * Aufbau eines Betriebsabrechnungsbogens auf Plan- und Istkostenbasis
- * Erstellung eines flexiblen Vollplankosten - BAB's mit fixen und variablen Bezugsgrößenätzen

Moderne Kalkulationsverfahren im Controllingsystem

- * Mängel der klassischen, weit verbreiteten Kalkulationsverfahren
- * Aufbau einer verursachungsgerecht aufgebauten Prozesskostenrechnung

Strategische Controllinginstrumente

- * Praktisches Portfolio-Management mit Auswertung (Gruppenarbeit)
- * Balanced Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens im Controlling (Reporting)

- * Häufig anzutreffende Fehler (quellen) bei der Ergebnisdarstellung
- * Visualisierungsregeln
- * Präsentationsanlässe und Ausgabemedien

Wie gut ist Ihr vorhandenes Controlling - System und damit Ihr Controller ?

- * Selbsttest / Fragenkatalog (Stärken - Schwächen - Test für Ihr Controlling)

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	02.02.17	03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	02.03.17	03.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	22.03.17	23.03.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	11.05.17	12.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	28.09.17	29.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	19.10.17	20.10.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	30.11.17	01.12.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	21.12.17	22.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkaufscontrolling Seminar

- erfolgsorientierte Steuerung des Einkaufs

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

2 - t ä g i g

Level → ↑

Der Einkauf stellt einen der strategisch bedeutsamsten Liquiditätsverbesserungs- und Kostensenkungsbereiche des Unternehmens dar. Sie lernen spezielle Einkaufscontrollinginstrumente (u.a. Kennzahlen im Einkauf) kennen, die flankierend eine wirkungsvolle Steuerung des Einkaufs ermöglichen. Mitarbeiter aus Einkauf und Controlling profitieren gleichermaßen. Konventionell ausgebildete Controller lernen in diesem Seminar speziell auf den Einkauf zugeschnittene Controllinginstrumente (z.B. Balanced Scorecards) kennen, die sie in die Lage versetzen, dem Einkauf bei der Erreichung seiner Ziele hilfreich zur Seite zu stehen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Einkaufscontrolling " - damit stellen Sie dem Einkauf spezifisch auf ihn zugeschnittene Controllinginstrumente zur erfolgreichen Zielerreichung zur Verfügung.

Teilnehmerkreis

Leiter aus Einkauf, Materialwirtschaft, Einkaufsgruppenführer, Controller, kfm. Leiter (CFO), Einkaufsassistenten sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Ressorts, die sich einen Überblick verschaffen wollen, qualifizierte Mitarbeiter, Neu- und Quereinsteiger - die künftig Aufgaben im Einkaufscontrolling übernehmen sollen.

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 lernen spezielle operative und strategische Controllinginstrumente für den Einkauf kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotentiale zu erkennen und zu erschließen
- * Aussagefähige Einkaufskennzahlen helfen Ihnen bei der Zahlenaufbereitung und -darstellung
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- * Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch für TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen geeignet ist
- * Sie werden in die Lage versetzt, ein praxisorientiertes Einkaufscontrollingsystem selbst einzuführen bzw. bestehende Systeme auszubauen
- * Sie wissen, wie Sie Ihre Einkaufsberichte im Unternehmen künftig besser „verkaufen“

- * 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

Operative Controllinginstrumente für den Einkauf

- * Analyse und Planung der Lieferantenstruktur
- * Analyse und Planung der Materialstruktur
- * Kennzahlen im Einkauf und ihre wirksame Anwendung im Einkaufscontrolling
- * Gemeinkostenanalyse im Einkauf durch spezielle Prozesskostenkennzahlen
- * Optimale Bestellmengen- und -wertplanung
- * ABC-Dispo-Verfahren
- * Einkaufslimitplanungs- und -Kontrollrechnung

Strategische Controllinginstrumente im Einkauf

- * Einkaufscontrolling und Purchasing Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens (Reporting im Einkauf)

- * Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung des Einkaufs
- * One-page-management-Prinzip

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes 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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	23.02.17	24.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	04.04.17	05.04.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	27.04.17	28.04.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	24.08.17	25.08.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	10.10.17	11.10.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.
→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**
Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Vertriebscontrolling kompakt

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

1 - t ä g i g

Ob Vertriebsleiter oder Innen- / Außendienstmitarbeiter - im Vertrieb muss man mit Begriffen wie Deckungsbeitrag, Umsatzrendite, ROI, Margenschmälerung, Umsatz- kontra Deckungsbeitragsprovision etc. sicher umgehen können und die Zusammenhänge kennen. Im Mittelpunkt steht die plausible Darstellung der Steuerung des Vertriebs mittels spezieller Controllinginstrumente und Kennzahlen. Besonders Nichtfachleuten bzw. Neu- und Quereinsteigern wird mittels aus der Praxis stammender Fallstudien fundiertes Praxiswissen vermittelt. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Vertriebscontrolling kompakt " - damit erwerben sie sich sofort umsetzbares Praxiswissen zum Thema.

Teilnehmerkreis

Neu- und Quereinsteiger, qualifizierte Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, Controller, Nichtfachleute, - die sich fundiertes Wissen im Vertriebscontrolling aneignen möchten.

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 lernen anhand von Fallstudien mehrfach praxisbewährte, sofort umsetzbare Vertriebssteuerungsinstrumente kennen.
- * Sie decken wirkungsvoll und zuverlässig Erfolgspotentiale im Vertrieb auf.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen sichern die Umsetzung in die Praxis.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen zum Thema Vertriebscontrolling eignen sich kompakt eine fundierte Wissensbasis an.
- * Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven im Vertrieb auf.
- * Sie sind in der Lage, den Vertrieb künftig zielgerichteter, gewinnorientierter zu steuern.
- * Sie können die vorgestellten Vertriebscontrollinginstrumente im Unternehmen einführen, bzw. vorhandene weiter auszubauen.
- * 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

(Vertriebscontrolling kompakt)

Grundverständnis

- * Vertriebscontrolling - Aufgaben / Funktionen
- * Kostenrechnerische Grundzüge und Voraussetzungen für Vertriebscontrolling

Operatives und strategisches Controlling im Vertrieb

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- * Deckungsbeitragsrechnung - einer der wesentlichsten Schlüssel zum Erfolg
- * Kennzahlen im Vertrieb
- * Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Analyse)
- * Plan - Ist - Vergleiche im Vertrieb
- * Portfolio-Management
- * Fallstudien: Kunden-ABC-Analyse, Voll- und Teilkostenrechnungen, Plan-Ist-Vergleich mit Auswertung, Break-Even-Analyse ...

Berichtswesen im Vertrieb

Literatur- und viele Praxistips

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		16.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		21.04.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		08.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		28.06.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		08.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing - Zielkosten erreichen

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

1 - t ä g i g

Controller sollten aktives, koordinierendes Mitglied eines Target Costing Teams sein. Die Kosten eines Produktes werden bereits im F+E - Stadium zu mehr als zwei Drittel fixiert. Daher besteht hier die größte Beeinflussungsmöglichkeit der Kosten. Anhand einer Praxis-Fallstudie eines realen Produktes wird Ihnen kompakt das spezielle Know-how vermittelt, damit Sie Target Costing bzw. eine Zielkostenrechnung mit Erfolg einführen bzw. Ihr bestehendes strategisches Kalkulationssystem updaten können. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Target Costing – Zielkosten erreichen " - damit sichern Sie die erfolgreiche Erreichung der Zielkosten.

Teilnehmerkreis

Qualifizierte Mitarbeiter aus F+E, Controlling, Kalkulation, Einkauf, AV, QS ...

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

- * Mittels Fallstudien wird Ihnen das erforderliche Wissen vermittelt, das Sie benötigen, um als Target Costing - Team-Mitglied erfolgreich an der Einführung und Umsetzung des Target-Costing - Konzeptes mitzuwirken.
- * Sie lernen alle aktuellen Instrumente zur Zielkostenerreichung anhand eines durchgängigen Praxisfalles für ein Neuprodukt kennen.
- * Sie sind in der Lage, die Materialkosten im Vorfeld des Fertigungsstadiums aktiv mit zu beeinflussen.
- * 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 (Target Costing - Zielkosten erreichen)

Grundvoraussetzungen für Target Costing (Zielkostenmanagement)

- * Was ist eigentlich so neu und anders am Zielkosten-Denkprozeß ?
- * Was versteht man unter Target Cost und wie sind sie strukturiert ?

Vorher-Effekt: Wie wurde bislang gedacht und kalkuliert ?

- * Entwicklung und Fertigung des Prototyps und Stücklistenstellung
- * Behandlung der Kosten im klassischen Schema der Vorkalkulation
- * Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- * Kritik der traditionellen Kalkulationsverfahren

Vorgehensweise des Target Costing

- * Planung der Zielkosten
 - * Feststellung des zu erwartenden Target Price
 - * Errechnung der Target Margin
 - * Auflösung der Zielkosten in ihre Bestandteile
 - * Ermittlung des Target Gap
 - * Detaillierte Funktions- und Kundenanalyse
 - * Referenzproduktanalyse
 - * Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- * Permanenter Plan-Ist-Vergleich der Zielkostenrealisierung
 - * Zu schaffende Voraussetzungen hierfür
 - * Analyse der sich ergebenden Zielkosten-Abweichungen
 - * Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen zur Zielerreichung
 - * Eigenfertigung oder Fremdbezug ?
 - * Value Engineering ...
 - * Schwachstellenanalyse im Produktionsvorfeld
 - * Freigabepremissen für die laufende Fertigung

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, ausführliches Manuskript.

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		22.02.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		17.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		21.04.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		27.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		22.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		08.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Kalkulation und Kostenrechnung kompakt

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Um in jeder betrieblichen Phase (Angebotspreisermittlung / Vorkalkulation, auftragsbegleitende Zwischenkalkulation, abschliessende Nachkalkulation) die passende Kalkulation erstellen zu können, benötigen Sie spezielle Kenntnisse der Kostenrechnung. Dieses Wissen erarbeiten Sie sich kompakt im Seminar mittels bewährter Praxis-Fallstudien. Die entsprechenden Grundlagen bzw. das nötige Basiswissen erhalten Sie kompakt mittels aus der Praxis stammender Fallbeispiele. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Kalkulation und Kostenrechnung kompakt " – alle Kalkulationsverfahren beherrschen Sie künftig souverän.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus kaufmännischen (Geschäftsleitung, Einkauf, Verkauf, Buchhaltung ...) und nicht kaufmännischen Ressorts (AV, Produktion, F+E, ...), die über keine spezifische Ausbildung in Kostenrechnung / Kalkulation verfügen, sich aufgrund Ihrer Arbeitsplatz-anforderungen aber aufgefordert sehen, Daten aus dem Rechnungswesen für Kalkulationszwecke praktisch zu verwerten. Absolventen mit Bachelorabschluss, die sich kompaktes Praxiswissen aneignen möchten.

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 lernen die für die Praxis erforderlichen Kostenrechnungs- und Kalkulationsbegriffe und Kalkulationszusammenhänge kennen.
- * Sie sind in der Lage, Berichte (Betriebsabrechnungsbogen / BAB, Kalkulationen, ...) zu verstehen.
- * Sie eignen sich dieses Wissen anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
- * Sie sind mit den Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Kostenrechnungs- und Kalkulationsinstrumente vertraut.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * 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

(Kalkulation und Kostenrechnung kompakt)

Lexikon der wichtigsten Kalkulationsbegriffe

Grundzusammenhänge der betrieblichen Kostenrechnung

- Gewinn- und Verlustrechnung / operatives Ergebnis als Ausgangspunkt,
- Gliederung, Erfassung und Verrechnung der Kostenarten (fix / variabel) nach Art der Verrechnung und dem Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen,
- Einzelkosten - primäre Kosten, Gemeinkosten - sekundäre Kosten, Sondereinzelkosten, Fixkosten (Overheads), variable Kosten ...

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung), BAB

- Kostenstellen - Einteilungsmöglichkeiten,
- Verteilungsmöglichkeiten der Gemeinkosten,
- Aufbau und Funktion des ein- und mehrstufigen Betriebsabrechnungsbogens.

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- Ermittlung von Gemeinkostenzuschlags- und Prozesskostensätzen,
- Kalkulationsbeispiele aus der Praxis,
- Gemeinkosten und Möglichkeiten einer besseren Verrechnung,
- Verfahren der Vollkostenkalkulation und ihre kritische Würdigung.

Kalkulation mit Deckungsbeiträgen

- Einstufige Deckungsbeitragsrechnung (Direct costing),
 - mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung.
-
- Kalkulation von Grund- und Zusatzgeschäften,
 - Bestimmung von Preisuntergrenzen,
 - Verfahren der Vorkalkulation, Zwischenkalkulation, Nachkalkulation.

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.17	01.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	16.03.17	17.03.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	04.07.17	05.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	17.10.17	18.10.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	28.11.17	29.11.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.17	20.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Investitionscontrolling Seminar

- Investitionsrechnung , Investitionsentscheidungen und mehr

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - tägig

Investitionen verursachen über viele Jahre eine hohe Bindung flüssiger Mittel und daraus resultierend immense Kostenbelastungen, u.a. in Form der Abschreibungen. Über den Gesamtbetrachtungszeitraum hat eine Investition eine Rendite zu erwirtschaften, die deutlich über dem einer Kapitalanlage im Finanzsektor liegen sollte. Investitionsentscheidungen sind von strategischer Tragweite, Fehlentscheidungen müssen unbedingt vermieden werden. Eine entsprechend sorgfältige Vorbereitung ist daher unabdingbar. Neben quantitativen müssen unbedingt auch die qualitativen Aspekte mit einbezogen werden. Die klassischen, aus dem Finanz- und Rechnungswesen stammenden Controllinginstrumente sind für derartige Untersuchungen weitgehend unbrauchbar. Mit Hilfe der vorgestellten Instrumente der Investitionsrechnung kann ein Grossteil der Investitionsrisiken mit einbezogen und damit die Investitionsentscheidung optimiert getroffen werden. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Investitionscontrolling Seminar " - damit treffen Sie optimal vorbereitete Investitionsentscheidungen.

Teilnehmerkreis

Abteilungsübergreifend / interdisziplinär tätige Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen. Interessierte Mitarbeiter aus den Ressorts Controlling , Kostenrechnung , Einkauf / Materialwirtschaft, Logistik, Verkauf ... Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

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 erfahren im Detail und durch Praxisbeispiele untermauert,

- * wie und wo Sie die relevanten Daten finden und in die entsprechend anzuwendenden Verfahren der Investitionsrechnung einbauen,
- * wie Sie die brauchbarsten Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungsverfahren sicher einsetzen,
- * wie Sie das Erlernte mittels intensiver Fallstudien- und Gruppenarbeit in Ihrem Arbeitsumfeld implementieren,
- * wie Sie Begriffe wie ROI , Pay-back-period , Break-Even-Point , DCF (Discounted-Cash-Flow), Barwert etc. künftig souverän in Fachgesprächen nutzen,
- * wie Sie unter zusätzlicher Einbeziehung der qualitativen Beurteilungskriterien eine maximal objektivierte Investitionsentscheidung erreichen.
- * 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

Operative Instrumente des Investitionscontrolling

- * Einführender Überblick über die gängigsten Investitionsrechnungsverfahren : Kosten-, Gewinn-, Rentabilitäts-, Amortisationsvergleichsrechnung, Kapitalwert-, Annuitäten-, DCF-Methode.
- * Kritische Würdigung sämtlicher Verfahren.

* **SPEZIAL-Investitions-Fallstudie aus der betrieblichen Praxis** :

Beurteilung eines umfangreichen Investitionsobjektes unter Einbeziehung aller verfügbaren qualitativen, Wirtschaftlichkeits-, Rentabilitäts- und steuerlichen Gesichtspunkte.

Nutzwertanalyse zur Einbeziehung der qualitativen Aspekte in den Investitionsentscheidungsprozess

Planung und Controlling der Investitionen

- * Bewährte Arbeitshilfsmittel:
Investitionsvorschlagsliste , Investitionsplan , ... Investitionschecklisten .

Strategische Instrumente des Investitionscontrolling

- * Gap-Analyse - zur Schließung der Versorgungslücke
- * Portfolioanalyse im Investitionssektor
- * Stärken-Schwächen-Analyse für Investitionen

Literatur- und viele Praxistips

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, 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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	02.03.17	03.03.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.11.17	29.11.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.
→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**
Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

für

- Einkauf ● Materialwirtschaft ● Logistik



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON 49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer

3 Tage kompakte Wissensvermittlung

+ 2 Tage Outdoor-Training

- eigene Grenzen ausloten, entspannen, Kräfte sammeln,
querdenkend - mit neuen Ideen und neuem Elan zurückkommen -

Level →↑

STRATEGISCHER EINKAUF

5 - t ä g i g

Sie möchten sich kompakt das Wissen für praxisbewährte strategische Führungsinstrumente aneignen und gleichzeitig eine außergewöhnliche Lernumgebung und -atmosphäre genießen, die Ihren Lernerfolg nachhaltig positiv beeinflusst. Gleichzeitig erfahren Sie in dieser Woche hautnah und realistisch Teamgeist und Zusammenhalt der Gruppe während der Outdoor - Aktivitäten. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop - Sie lernen fallstudienmäßig wie man strategische Führungsinstrumente im Einkauf erfolgreich im Unternehmen nutzt.

Kursleiter

H.-P. Stiemer, Inhaber der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - mit langjähriger Praxiserfahrung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

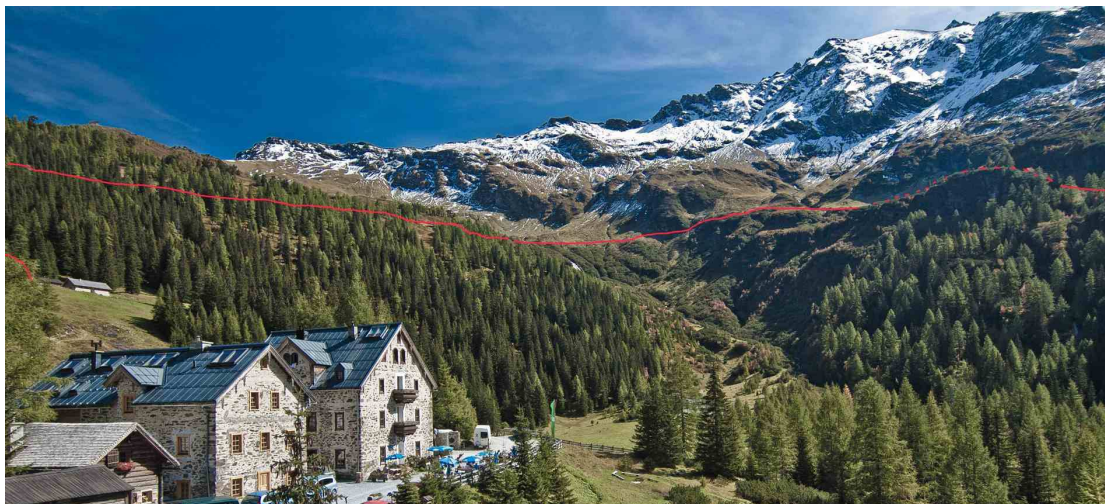
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Location

Alpengasthof Ammererhof, Kolmstr. 21, A - 5661 Rauris (Salzburger Land) .

www.ammererhof.at

Der Ammererhof (= AH) liegt äußerst idyllisch auf 1.700 m, am Ende eines Talkessels der Hohen Tauern, umrahmt von einer einzigartigen Bergkulisse (sehr eingeschränkter Mobilfunkempfang - ideal zum Abschalten). Erreichbar ist er für Nichtausgäste nur per Postbus, da in 10 km Entfernung talseitig 2 Abschränkungen bestehen. Hausgäste dürfen die Schranken mit eigenem Pkw passieren und direkt bis zum AH anfahren. Vom AH aus können sowohl einfache wie auch sehr anspruchsvolle Bergtouren bis ca. 3.000 Höhenmeter unternommen werden.



Termin

- auf Anfrage !

Teilnehmerkreis → 2 unterschiedliche Buchungsmöglichkeiten:

a) Offener Teilnehmerkreis (Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen)

- (Leitende) Mitarbeiter aus Einkauf / Materialwirtschaft / Logistik bzw. Quereinsteiger in diese Ressorts, die sich kompakt mit wichtigen strategischen Einkaufssteuerungsinstrumenten vertraut machen wollen. Die Kombination mit dem optionalen Outdoorprogramm (Bergwanderungen, alpin) verbindet die Teilnehmer auf besondere Weise und schafft eine einzigartige Teamatmosphäre. Neben dem verwertbaren Praxiswissen kommt damit ein nachhaltiger Erholungseffekt hinzu.

b) Geschlossener Teilnehmerkreis (Teilnehmer aus einem gemeinsamen Unternehmen) → **GRUPPEN-Spezialpreis auf Anfrage !**

- Mitarbeiter aus Einkauf / Materialwirtschaft / Logistik (maximal 6 Teilnehmer). Durch die gemeinsame Teilnahme soll sichergestellt werden, dass die Philosophie der vorgestellten strategischen Führungsinstrumente ganzheitlich erkannt und vom Einzelnen verinnerlicht wird. Damit ist eine optimale Einführung und Umsetzung des vorgestellten Instrumentariums gesichert. Das Outdoorprogramm stellt darüber hinaus den Teamgeist und Zusammenhalt der Gruppe auf den Prüfstand. Damit sind Rückschlüsse auf das künftige Verhalten innerhalb der Organisation unter Stressbelastung ableitbar.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.
→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen wichtige strategische Führungsinstrumente für den Einkauf kennen und praktisch nutzen.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
- Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Einkaufscontrollinginstrumente in Ihrem Unternehmen.
- Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- 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“.

Target Costing / Zielkostenmanagement für Einkäufer

Grundvoraussetzungen für Target Costing

- Was ist eigentlich so neu und anders am Zielkosten - Denkprozeß ?
- Was versteht man unter Zielkosten und wie sind sie strukturiert ?

Vorher - Effekt: Wie wurde bislang gedacht und kalkuliert?

- Entwicklung und Fertigung des Prototyps und Stücklistenstellung
- Behandlung der Kosten im klassischen Vorkalkulationsschema
- Beispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Kritik der traditionellen Vorgehensweisen

Vorgehensweise des Target Costing

- Planung der Zielkosten
 - Feststellung Target Price
 - Errechnung des Zielgewinnes
 - Auflösung der Zielkosten in ihre Bestandteile
 - Bedeutung / Rolle des Einkaufs
 - Detaillierte Funktions- und Kundenanalyse
 - Referenzproduktanalyse
 - Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Permanenter Plan - Ist- Vergleich der Zielkostenrealisierung
 - Zu schaffende Voraussetzungen hierfür
 - Analyse der sich ergebenden Abweichungen
 - Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen - insbesondere durch den Einkauf
 - Eigenfertigung oder Fremdbezug ?
 - Value Engineering ...
 - Schwachstellenanalyse im Produktionsvorfeld
 - Freigabeprämien für die laufende Fertigung

TCO / TOCO - Total Cost of Ownership für Einkäufer

Grundvoraussetzungen für TOCO / TCO

- Was ist eigentlich so neu und anders an diesem strategischen Führungsinstrument ?
- Was versteht man unter Total Cost und wie sind sie strukturiert ?

Vorher - Effekt: Wie wurden bislang strategisch Angebote bewertet ?

Vorgehensweise des TOCO / TCO

- Detaillierte Erfassung und Bewertung sämtlicher Teilprozess(ketten)schritte
- Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)

Preisanalyse im Einkauf - Transparenz der Einkaufspreise

Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Kalkulations-Knowhow

- Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

Infos aus der Kostenartenrechnung (Fibu) des Lieferanten

- Liquiditätsinfos aus Jahresabschluß / Bilanz
- Rentabilitätsinfos aus GuV, Betriebsergebnis und Neutralem Ergebnis
- Bildung von Kennzahlen und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen ?

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- Partieller Preisvergleich
- Anfragendiversifikation

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
 - Lieferantenbesuche und speziell gestalteter Auditfragebogen
 - Verbandszahlen , Statistische Ämter ...

Wie kann eine „Gegenkalkulation“ für Verhandlungszwecke aufgebaut werden?

Aufbaumöglichkeiten einer Gegen- / „Psycho“- Kalkulation

- Kalkulationen auf Vollkostenbasis
- Kalkulation auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis
 - Kritik der Verfahren der Vollkostenkalkulation
 - Einsatzprämissen Voll- versus Teilkostenrechnung
 - Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
 - Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?

Zusammenfassung: Wie wär's mit einer Einkaufsargumentations-Checkliste?

Lieferantenrisikomanagement

Risikomanagement bei Lieferanten - Supplier Risk Management

- Identifikation von Risiken in der Supply Chain
 - Erfassung der finanziellen, technologischen und strategischen Risikofaktoren
 - Bestimmung von geeigneten Risk Indicators
 - Bewertung der einzelnen Risikofaktoren
 - Aufbau eines Forecast-Systems
 - Szenarien verschiedener Risk Cases
 - Entwicklung entsprechender Notfallpläne
 - Behandlung systemrelevanter Supplier
 - Festlegung eindeutiger Richtlinien
- (Wer behält welches Risiko im Auge ?! Wer wird wann informiert ?! ...)

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, Topp - Manuskript.

Seminarzeiten

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr
- 3. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr
- 4. + 5. Tag (Outdoor) 08.00 - 19.00 Uhr (je nachdem, wie wir von der Tour zurückkommen, Wetterverhältnisse).

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €	von:	bis:
STIEMER Trainingsportal - Offenes Seminar	Offener Seminarpreis	2.650,- (+)	Auf Anfrage	Auf Anfrage
STIEMER Trainingsportal - "Inhouse" Seminar	Firmeninterner Preis	(+) Nach Vereinbarung	Nach Vereinbarung	Nach Vereinbarung

(+) zzgl. 19% MwSt.

In dem o.g. offenen Seminarpreis sind die Kosten für jeweils 2 Kaffeepausen und 3 Mittagessen an den 3 Seminartagen, sowie die Mittagessen an den 2 Outdoortagen mit inkludiert. Sämtliche anderen Aufwendungen (für Übernachtungen, Frühstück, Abendessen, sonstige Extras) gehen zu Lasten des jeweiligen Teilnehmers.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Crashkurs Einkauf und Logistik

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level → OPERATIVER EINKAUF 2 - t ä g i g

Sie sind Neueinsteiger / Quereinsteiger in Einkauf und Logistik. Intensiv werden Ihnen in diesem Seminar mittels praktischer Fallstudien die wichtigsten Grundlagen vermittelt, um künftig erfolgreich in Einkauf und Logistik tätig werden zu können. Ob Angebotseinholung, Kaufvertrag, Mängelrüge oder einfache Fragen zur Beschaffungs- und Lagerlogistik - diese Fortbildung macht Sie fit ohne Absolvierung langwieriger, mehrstufiger Einzellehrgänge. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop „ Einkauf und Logistik „ - anhand praktischer Fallstudien lernen Sie wichtige, in der Tagespraxis unmittelbar anwendbare Instrumente aus Einkauf und Logistik kennen.

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus kaufmännischen oder technischen Ressorts, die über keine einkaufsfachspezifische Ausbildung verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- * Führungskräfte aus nicht kfm. Abteilungen, die von der Tätigkeit des Einkaufs und der Logistik tangiert sind und künftig die Schnittstellenprozesse zwischen den Abteilungen mit optimieren möchten.

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 lernen grundlegende Einkaufs- und Logistikbegriffe und -zusammenhänge kennen.
- * Sie erfahren, wie man messbar die Beschaffungskosten und die Kapitalbindung bei Sicherung der Lieferfähigkeit senken kann.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung in Einkauf und Logistik.
- * Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Einkaufsinstrumente an Ihrem Arbeitsplatz.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * 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

(Crashkurs Einkauf und Logistik)

*** Grundlagen der erfolgreichen Tätigkeit im EINKAUF ***

Die Anfrage und ihre Verfahren

- Was gilt es zu beachten ?
- Wie geht man vor ?

Analyse und Planung der Lieferantenstruktur

- Single Sourcing / Global Sourcing
- Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

Angebotsanalyse

Kaufvertrag

- Vorstellung der verschiedenen Kaufvertragsarten
- Kaufvertragsstörungen
 - Mängelrüge , Annahmeverzug , Zahlungsverzug ..., Mustertextblöcke

Bestellabwicklung

Tipps für erfolgreiche Einkaufsverhandlungen

*** BESCHAFFUNGS- und LAGERLOGISTIK ***

Wareneingang und Wareneingangsabwicklung

Einkaufsmanagement / Bestandsmanagement

- ABC-Analyse und ihre vielfältigen Einsatzmöglichkeiten
- Wie bestimmt man den Bestellzeitpunkt
- Lagerhaltung, Lagerarten
- Kennzahlen und Lagerbestand
 - Durchschnittlicher Lagerbestand , Umschlagshäufigkeit
 - Lagerdauer , Lagerzinssatz
 - Meldebestand , Sicherheitsbestand , Höchstbestand
 - Lagergröße und Betriebsergebnis

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes 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

(Crashkurs Einkauf und Logistik)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	09.02.17	10.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	15.02.17	16.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.17	14.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	08.06.17	09.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.17	29.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkauf kompakt

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

OPERATIVER EINKAUF

2 - t ä g i g

Sie sind Neu- oder Quereinsteiger im Einkauf und möchten sich schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Einkäufer weiterentwickeln? Das nötige Fachwissen - um z.B. effiziente Verhandlungen mit Lieferanten führen zu können - eignen Sie sich kompakt mittels spezieller Fallstudien an. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Einkauf kompakt " - damit sind Sie optimal vorbereitet für Ihren erfolgreichen weiteren Weg im Einkauf.

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

Teilnehmerkreis

- Neueinsteiger bzw. Quereinsteiger im Einkauf
- Mitarbeiter aus nicht kfm. Abteilungen, die als Nebeneinsteiger künftig Aufgaben im Einkauf wahrnehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen grundlegende Einkaufs- und Materialwirtschaftsbegriffe und -zusammenhänge kennen und sicher in Ihren beruflichen Alltag einzubringen.
 - Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und die gängigen Kalkulationsverfahren der Lieferanten und sind damit in der Lage, sich preisanalytisch in Verhandlungen einzubringen.
 - Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung / Lieferantenauswahl vorgenommen wird.
 - Sie nutzen sicher die Grundlagen des stilistischen Sprachgebrauchs und die Deutung der Körpersprache zur eigenen Auftrittssicherheit in anstehenden Einkaufsverhandlungen.
 - Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
 - Sie erhalten unmittelbar verwertbare Anregungen, wie Sie Verkäufer Einwände bzw. -ausreden gekonnt meistern.
 - Intensive Fallstudienarbeit und Einzelübungen sichern die praktische Umsetzung in die Einkaufspraxis.
 - Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Einkaufswissen an.
- Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Unterlagen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Anfrage / Anfrageverfahren

Lieferanten und ihre Kalkulation (-sverfahren)

- Woher erhalte ich die einzelnen Kalkulationsbestandteile ?
- Tipps zum Aufbau einer Gegenkalkulation

Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Satzbau, Wortwahl, Pausentechnik, Sprechtechnik, Körpersprache ...
- Auftrittssicherheit - eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Verhandlungstechnik der Verkäufer, Einsatz von Fragetechniken
- Win - Win - Aspekte sichten und nutzen
- Partnerschaft - was sich der Einkäufer vom Verkäufer wünscht

Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste zur Gesprächsvorbereitung

Freier Praxisthementeil / Diskussion zum Ausklang, z.B.

- Preisermittlung : Wann ist der Lieferant bei seinem niedrigsten Preis ?
- Suche neuer Lieferanten (Risiken ...)
- Verhandlung festgefahren - wie geht's weiter ?
-

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes 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

(Einkauf kompakt)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	09.02.17	10.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	15.02.17	16.02.17
Partnerorganisation *	München	Auf Anfrage	06.03.17	07.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.17	14.03.17
Partnerorganisation *	Stuttgart	Auf Anfrage	15.05.17	16.05.17
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage	18.05.17	19.05.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	08.06.17	09.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
Partnerorganisation *	Hamburg	Auf Anfrage	14.09.17	15.09.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage	20.11.17	21.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.17	29.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Lieferanten-Risikomanagement

- Aufbau eines effizienten Supplier Risk Managements – Do it right first !

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level → STRATEGISCHER EINKAUF

1 - t ä g i g

Für einkaufende Unternehmen ist es eine stetige Herausforderung, das Lieferantenmanagement und die Lieferantenbewertung zu verfeinern. Der Auswahl von Lieferanten kommt unter strategischen Gesichtspunkten in Einkauf / Beschaffung ein immer höher werdender Stellenwert zu. Speziell dem Risikomanagement im Einkauf (Supplier Risk Management) kommt in diesem Zusammenhang eine Frühwarnfunktion zu. Das dazu erforderliche praktische Instrumentarium lernen Sie kompakt in diesem Seminar mittels Fallstudien kennen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Lieferanten-Risikomanagement " - danach sind optimal vorbereitet, sich im Umfeld volatiler Gegebenheiten ein strategisch wirksames Lieferantenrisikomanagement aufzubauen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Entwicklung / Konstruktion, QS, SCM - Supply Chain Management.

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 lernen Risikoanalyseverfahren kennen, die es Ihnen in kürzester Zeit ermöglichen, zuverlässig Lieferantenrisiken zu erkennen und zu vermeiden.
 - * Mittels spezieller praktischer Fallstudien eignen Sie sich das erforderliche Wissen an.
 - * Sie optimieren unter Berücksichtigung der wichtigsten Beurteilungskriterien die strategische Auswahl und Bewertung Ihrer Lieferanten.
 - * Sie wissen, wie ein spezifisches **Supplier Risk Management** System aufzubauen ist und wie Sie einen präventiven Maßnahmenkatalog erstellen.
 - * Sie erhalten wertvolle Tipps wie Sie mit wenigen Hilfsinstrumenten Ihr Lieferantenmanagement optimieren und sich ein effizientes Frühwarnsystem aufbauen.
- * 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

(Lieferanten-Risikomanagement)

Beschaffung der erforderlichen Lieferanteninformationen

So analysieren Sie die Leistungen, den Service und die Kosten des Lieferanten

Lieferantenauswahlkriterien - ein erster Schritt zur Risikominimierung

Verfahren für ein praxisperechtes Lieferantenrisikomanagement

- * Lieferanten-ABC-Analyse - immer wieder sehr nützlich,
- * Lieferantenbesuch und Bewertung der Merkmale und Indikatoren mit Hilfe eines speziell ergänzten Auditbogens,
- * Eindimensionale Lieferantenbewertungsverfahren, mehrdimensionale Verfahren,
- * SWOT-Analyse,
- * Praxis-Checklisten, spezielle Hilfsprogramme.

Praktische Fallstudien

Risikomanagement bei Lieferanten – Supply Risk Management

- * Identifikation von Risiken in der Supply Chain
- * Erfassung der finanziellen, technologischen und strategischen Risikofaktoren
- * Bestimmung von geeigneten Risk Indicators, Bewertung der einzelnen Risikofaktoren
- * Aufbau eines Frühwarnsystems (Forecast System)
 - Szenarien verschiedener Risk Cases
 - Entwicklung entsprechender Notfallpläne
 - Behandlung systemrelevanter Supplier
 - Festlegung eindeutiger Richtlinien(Wer behält welches Risiko im Auge ?! Wer wird wann informiert ?! ...)

Methodik

Präsentation, Diskussion, Praxis-Fallstudien, praxiserprobte Übungen mit Lösungen, Erfahrungsaustausch, Topp-Manuskript.

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

09.00 - 17.00 Uhr

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		21.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		10.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		11.05.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		05.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing im Einkauf

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

STRATEGISCHER EINKAUF

1 - t ä g i g

Als Einkäufer sollte Ihnen bewußt sein, daß ca. 90% der in der Nullserien-Stückliste eines Neuproduktes vorgesehenen Komponentenkosten bereits vorzementiert sind. D.h., hier ist abteilungsübergreifend (Einkauf, Entwicklung, QS, Vertrieb, Produktion ...) die größte Kostenbeeinflussungsmöglichkeit - vor der Freigabe in die Produktion - vorhanden. Dem Einkäufer kommt als Mitglied des eines zu bildenden Target Costing Teams eine bedeutende Rolle mit zu. Mittels einer Neuprodukt-Fallstudie aus der Praxis wird Ihnen kompakt das wichtige Target Costing-Verständnis vermittelt, um optimal an der Erreichung der Zielsetzung (z.B. der Savings) mitzuwirken. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Target Costing im Einkauf " - danach erreichen Sie Ihre Ziele besser.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf. Ideal wäre es, wenn abteilungsübergreifend auch Mitarbeiter aus F+E, Entwicklung, QS, Vertrieb mit teilnehmen würden - dies forciert die erfolgreiche Umsetzung gewaltig.

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 kennen detailliert die Grundvoraussetzungen für Target Costing und sind in der Lage, aktiv als Target Costing - Team-Mitglied an der Implementierung von Target Costing in Ihrem Unternehmen mitzuwirken.
- * Sie lernen das Target Costing - Instrumentarium mittels einer Praxisfallstudie genau und aktiv zur Senkung der Materialkosten einzusetzen.
- * Sie sind in der Lage, die Materialeinsatzkosten im Produktionsvorfeld positiv mit zu gestalten.

- * 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

(Target Costing im Einkauf)

Voraussetzungen für Target Costing

- * Wie unterscheidet sich Target Costing vom klassischen Pflichtenheftdenken ?
- * Was sind Target Costs und wie sind sie aufgebaut ?

Klassischer Kalkulationsansatz mit seinen Tücken

- * F+E : Prototyp und Nullserien-Stückliste
- * Einkauf : Angebotseinholung für die einzelnen Komponenten
- * Vorkalkulation mit Praxisbeispiel
- * Kritische Würdigung des klassischen Vorgehens

Neuer Kalkulationsansatz mittels Target Costing

- * Zielkostenplanung
 - * Marktpreisbestimmung
 - * Zielgewinnerrechnung
 - * Zielkostenauflösung auf die einzelnen Komponenten
 - * Funktions- und Kundenanalyse
 - * Analyse von Referenzprodukten
 - * Target Costing - Beispiel (praktische Fallstudie)
- * Messung der Zielkostenerreichung
 - * Welche Prämissen sind im Einkauf zu schaffen ?
 - * Gegensteuerungsmaßnahmen einleiten
 - * Wertanalyse ...

Fazit

- * Was ist zusammenfassend für den Einkauf besonders wichtig ?
- * Wie bringen wir uns als Einkauf optimal in den Target Costing - Prozess mit ein ?

Methodik

Referate, Fallstudien, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Skript.

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		22.02.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		17.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		21.04.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		27.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		22.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		08.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing for Purchasers

Available as Single Coaching, too !

Level →↑

STRATEGIC PURCHASE / PROCUREMENT

1 - day

Who should attend

Manager and qualified employees of following departments: materials management, purchasing, logistics, R+D, construction, development, quality management, production.

Coach

H.-P. Stiemer / Experts of STIEMER - Management Consultancy for Purchase & Controlling - all with longterm experience in controlling, purchasing, materials management and logistics of well known companies. D-72072 Tübingen (Germany), PHONE +49 7071 49270 ; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Your personal benefits

80 to 90% of the product materials cost are already caused in the R+D / construction phase and mostly fixed in the bill of materials (parts list). So it's the most important thing before starting the product production to reach cost reductions in the R+D stadium. Target Costing combined with value engineering and interdepartmental purchase activities are one of the most effective strategic instruments to reach important targets together - cost cutting without sacrificing quality, reliability and customer requirements. Receiver-oriented cost-accounting information (construction-related costing) is in demand, so that the design engineers can immadetely estimate the cost effects of their action.

This well-stocked toolbox will help you to

- reach the cost targets by interdisciplinary, project-oriented, interdepartmental teamwork,
- reduce the cost of materials through the enhanced sense of cost and service responsibility,
- recognize and avoid of unnecessary functions / materials which are not desired (by the customers).

- You'll get a detailed certificate !

Additional benefits after training

You'll get spezial excel-sheets and KPI - / reference numbers and checklists by email.

Content

(Target Costing for Purchasers / Buyers)

FUNDAMENTAL PRINCIPLES

Antecedent effect: What are the present concepts and cost-accounting methods ?

What's target costing (target-cost management) ?

Prerequisites of a better cost-management system

What is actually so new and so different about the target-cost thought process ?

What is the general understanding of the term, " target cost " ?

Phases of target-cost management

Determination of the customer requirements and target price

Determination of the customer requirements and target price with the aid of conjoint-analysis (indirect customer interview)

Determination of target costs

Target-cost splitting

Component method of target-cost splitting

Functional-area method of target-cost splitting

Strategic measures for the attainment of target costs

Cost accounting at the lowest cost with the aid of cost tables (cost schedules)

Integrated supplier management

Simultaneous Engineering (SE)

Value Engineering (VE)

Improvement of the existing cost structure

-Improvement of the direct-cost structure

-Improvement of the overhead-cost structure

Methods

Active participation, case studies, group and individual work.

Training Duration in 1st Class Hotels (central destination)

09.00 am - 5.00 pm

Execution (due to the general Terms + Conditions / AGB):	Location	Price in €	Date / Schedule	
STIEMER Trainingsportal - open booking -	Tübingen	975,- (+)	On request	
STIEMER Trainingsportal - inhouse booking -	on request	on request (+)	On request	

(+) additional 19% GERMAN VAT - if operated in Germany *

Also available as Single - Coaching !

975,- € + German VAT *



Einkaufscontrolling und Materialmanagement

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

OPERATIVER + STRATEGISCHER EINKAUF

2 - t ä g i g

In der Industrie liegt der Anteil des Kostenblockes Beschaffung und Einkauf bei ca. 50-55% der Gesamtunternehmenskosten, gefolgt von den Personalkosten mit ca. 30-35%. Damit wird mehr als deutlich, dass ein speziell einzurichtendes Einkaufscontrolling mit entsprechend implementierten Steuerungsinstrumenten - u.a. für das Materialmanagement - ein Muß darstellt. Z.B. mit einer Purchasing Scorecard und speziellen Einkaufskennzahlen erarbeiten Sie sich fallstudienmäßig in diesem Controllingseminar wie Sie ein wirksames Einkaufscontrolling neu aufbauen bzw. ein bestehendes weiter optimieren. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Einkaufscontrolling und Materialmanagement " – damit sind Sie optimal vorbereitet für die erfolgreiche Nutzung eines wirksamen Controllinginstrumentariums.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Abteilungsverantwortliche aus der Materialwirtschaft, Controller, CFO, sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Abteilungen, qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf.

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 wissen, wie Sie die vorgestellten operativen und strategischen Einkaufscontrollinginstrumente erfolgswirksam einsetzen,
- * Sie nutzen aussagefähige Kennzahlen für Einkauf und Materialwirtschaft im Reporting,
- * Sie erarbeiten sich das Wissen mittels spezieller Praxis-Fallstudien,
- * die Seminarinhalte sind einfach und verständlich aufgebaut, sodass das Seminar auch für Teilnehmer mit geringer fachlicher Vorbelastung bestens geeignet ist,
- * Sie lernen, wie Sie Ihre erzielten Einkaufserfolge in ein aussagefähiges Berichtswesen einbetten.

* 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 (Einkaufscontrolling und Materialmanagement)

Instrumente für operatives Einkaufscontrolling und Materialmanagement

- * Lieferantenstruktur gekonnt analysieren und planen
- * Materialstruktur transparent analysieren und planen
- * Einkaufsprozesskennzahlen
- * Materialien disponieren mittels Kennzahlen / Steuerung des Lagers
- * Analyse der Gemeinkosten in Einkauf und Materialwirtschaft
- * Planung der Bestellmengen- und -werte
- * Auflösung der Stücklisten in ihre Komponenten
- * ABC-Analyse in Einkauf und Materialmanagement
- * Vorstellung einer speziellen Planungs- und -Kontrollrechnung für den Einkauf

Instrumente für strategisches Einkaufscontrolling und Materialmanagement

- * Entwicklung / Aufbau einer Scorecard für den Einkauf

Berichtswesens (Reporting) für Einkauf / Materialmanagement

- * Praxistipps für eine erfolgreiche Darstellung von Einkaufsergebnissen
- * Wenn es geht - alles auf ein Berichtsblatt (One page management)

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Übungen mit Musterlösungen, Austausch von Erfahrungen, Topp - 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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	23.02.17	24.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	04.04.17	05.04.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	27.04.17	28.04.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	24.08.17	25.08.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	10.10.17	11.10.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Berichte im Einkauf und Materialmanagement

- Quellen - Instrumente - Darstellung

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

OPERATIVER EINKAUF

1 - t ä g i g

Was nützt das beste Controlling, wenn das turnusmäßige Reporting / Berichtswesen versagt ? Eine Anleitung, wie Sie relevante Daten im Umfeld des Einkaufs- und Materialmanagements einfach aufspüren, ist der Aufhänger dieses Seminars. Mittels anschaulicher Fallbeispiele wird Ihnen dies vermittelt. Um Missverständnissen vorzubeugen - graphische Präsentations- und zahlenmäßige Kennzahlenorgien für Einkauf und Materialwirtschaft bilden nicht den Schwerpunkt der Abhandlung. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Berichte im Einkauf und Materialmanagement " - Sie erhalten Tipps, wie Sie Fehler in der Berichtsdarstellung vermeiden.

Teilnehmerkreis

* Interessierte Mitarbeiter aus Einkauf und Materialmanagement, Supply Chain Management mittelständischer Unternehmen.

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 sind in der Lage, Daten aus Einkauf und Materialmanagement (MM) deutlicher in den Vordergrund zu stellen.
 - * Sie lernen mittels Praxisfallstudien die erforderlichen Ergebnisquellen auszuwerten und die richtigen Controllinginstrumentarien anzuwenden.
 - * Sie lernen wichtige Kennzahlen für Einkauf und MM kennen, die Ihnen die Zahlenaufbereitung und -darstellung erleichtern.
 - * Sie „verkaufen“ sich und ihre Erfolge besser.
 - * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * 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 (Berichte im Einkauf und Materialmanagement)

Die häufigsten Fehler (quellen) bei der Darstellung von Einkaufsergebnissen

Lohnende Informationsquellen für das Reporting in Einkauf und MM

- * ABC-Analyse auf Lieferanten- und Materialbasis
- * Wertanalyse
- * ABC-Dispo-Verfahren
- * Kennzahlen zur Planung und Analyse der Lieferanten-, Material- und Gemeinkostenstruktur
- * Einkaufsbudgetierungsrechnung (Plan- / Ist - Vergleiche)
- * Jahres(bonus)vereinbarungen ...
- * Outsourcingrechnungen

Aufbau eines empfängerorientierten Berichtswesens in Einkauf und MM

- * Regeln der Visualisierung im Reporting,
- * wichtig: die Präsentationsanlässe,
- * alles, wenn es geht, auf eine Seite,
- * Präsentationsfallstudie für das Einkaufsberichtswesen

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		21.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		10.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		11.05.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		05.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.09.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Frachten besser einkaufen per Profi – Checkliste

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

OPERATIVER EINKAUF

1 - t ä g i g

Die Frachtkosten gehören in vielen Unternehmen zu den besonders kostenintensiven externen Dienstleistungen - mit ansteigender Tendenz. Viele Praxistipps, z.B. wie sich die durch Sie zu zahlenden Frachtkosten in der Kalkulation des Anbieters zusammensetzen werden Ihnen in Ihrer Einkaufsargumentation sehr behilflich sein. Vor allem die Checkliste für Einkaufsverhandlungen wird Sie künftig als kompetenten und souveränen Gesprächspartner im Einkauf von Transportdienstleistungen ausweisen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Frachten besser einkaufen mit der Profi - Checkliste " - danach treten Sie professionell im Einkauf von Frachten an.

Teilnehmerkreis

* Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus Einkauf, Logistik bzw. dem SCM - Supply Chain Management.

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 erhalten kompakt das Grundwissen zum qualifizierten Einkauf von Transporten / Frachten,
- * Sie kennen die wichtigsten Leistungsarten der Transportdienstleistungen,
- * Besonders die Einkaufsverhandlungscheckliste versetzt Sie künftig in die Lage, Frachten Transportdienstleistungen kompetent und optimiert einzukaufen,
- * Sie erarbeiten sich das erforderliche Transportwissen mit Hilfe von Praxisfallstudien,
- * Sie bekommen wertvolle Checklisten, die unmittelbar in Einkaufsverhandlungen mit dem Transportdienstleister zum Einsatz gelangen können,
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen profitieren von dem direkt umsetzbaren Wissen für den Einkauf von Transporten / Frachten.

* 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

(Frachten besser einkaufen per Profi - Checkliste)

Wohin tendieren die Transportmärkte - welchen Einfluss hat dies auf die künftige Preisentwicklung der Transportdienstleistungen

Besonderheiten beim Einkauf von Frachten

Wichtiges Einkaufswissen für Transportleistungen

- * Berücksichtigung sämtlicher qualitativer und quantitativer Transport-Einkaufskriterien,
- * Struktur der Frachtkosten und der Transportkalkulation der Transportdienstleister
 - Musterbeispiele für Güternahverkehr, Güterfernverkehr, Sammelgutverkehr, Luftfrachtverkehr und Kurier-, Express-, Paketdienstleistungen (KEP),
- * Musterformulierungen für eine optimale Verhandlungsführung und Vertragsgestaltung.

Musterchecklisten

- * Tabellen für Kalkulationszwecke
- * Angebotsvergleich
- * Ausschreibung
- * Logistikvertrag
- * Checkliste für den optimierten Einkauf von Transportdienstleistungen

Online - Hilfen (Frachtenbörsen . . .)

Wie können Transportleistungen so optimal wie möglich abgesichert werden ?

- * So sieht der Haftungsumfang der einzelnen Verkehrsträger aus,
- * konkretisieren Sie den Ausschreibungsinhalt,
- * versuchen Sie, eine transportschadenquotenabhängige Gestaltung der Preise vorzunehmen,
- * werten Sie konsequent die Leistungen der Transportdienstleister mit Kennzahlen aus
- *

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

09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		22.02.17
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage		15.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		21.04.17
Partnerorganisation *	Stuttgart	Auf Anfrage		11.05.17
Partnerorganisation *	Hamburg	Auf Anfrage		21.06.17
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		27.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.08.17
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage		25.09.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		24.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		08.12.17
Partnerorganisation *	München	Auf Anfrage		18.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preiserhöhungen abwehren - aber wie ?

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

OPERATIVER EINKAUF

2 - t ä g i g

Einkäufer sehen sich wiederkehrend mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Wie erfolgt eine professionelle Abwehr von Preiserhöhungen im Einkauf ? Wie kann ich mich am Besten in mein Gegenüber hineinversetzen? Wie schafft man es, sich in die Preiskalkulation des Lieferanten hineinzudenken ? Antworten und Hilfestellungen - die mittels Fallstudien erarbeitet werden - erhalten Sie in diesem Seminar. Nennen Sie es "Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Preiserhöhungen abwehren - aber wie " - danach gehen Sie top vorbereitet in anstehende Preisverhandlungen.

Teilnehmerkreis

* Führungskräfte (CPO) und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Preisgespräche / Preisverhandlungen mit Lieferanten führen.

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 kennen die verschiedenen Kalkulationsarten und -methoden, um sich besser in die Kalkulationen ihrer Lieferanten hineindenken zu können.
- * Sie sind in der Lage, Zielpreise zu definieren bzw. vorgegebene zu analysieren.
- * Sie beherrschen die Methodik der Verhandlungstechnik zur Abwehr von Preiserhöhungen.
- * Sie sind in der Lage, geeignete Verhandlungsargumente zu entwickeln, um hocheffektive Preisverhandlungen zu führen.

* 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

(Preiserhöhungen abwehren - aber wie ?)

Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- * Kalkulationsgrundlagen mit Hintergrundwissen der Kostenarten- und Kostenstellenrechnung.
- * Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile.
- * Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskosten, Target Costs ...
- * Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung.
- * Arbeitspläne als Grundlage für die Preisanalyse.

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- * Partieller Preisvergleich
- * Anfragendiversifikation

Einkäuferische Argumentation bezüglich der Kostenstruktur des Lieferanten

Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen

- * Kalkulation bei Erhöhung einzelner Preisbestandteile
- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um Preiserhöhungen abzuwehren (Fragetechniken der Verkäufer, Bewältigung von Konfliktsituationen ...)

Aufbau einer Einkaufsverhandlungsscheckliste

Methodik

- * Vortrag, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion.

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

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	12.01.17	13.01.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	15.02.17	16.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	02.03.17	03.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	06.04.17	07.04.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	19.06.17	20.06.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	15.08.17	16.08.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	07.09.17	08.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	10.10.17	11.10.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf

- so analysieren und verstehen Sie das Kalkulationspreisgefüge Ihrer Lieferanten

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

OPERATIVER + STRATEGISCHER EINKAUF

2 - t ä g i g

Mitarbeitern im Einkauf wird bei Einkaufsverhandlungen zunehmend mehr Hintergrundwissen in punkto Lieferantenkalkulation abverlangt. Um optimale Konditionen für das eigene Unternehmen zu erzielen, muß eine weitgehende Kostentransparenz (Kostenanalyse) über die Zusammensetzung des Einkaufspreises erreicht werden. Die Preisanalyse wird durch eine Gegenkalkulation ermöglicht, die versucht, den Angebotspreis des Lieferanten in sämtliche maßgeblichen Kostenblöcke zu zerlegen. Damit entsteht fundierte Ausgangsbasis für anstehende Preisverhandlungen. Wie Sie dieses Wissen optimal in Ihre Einkaufsargumentation einbauen wird mit behandelt. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf " - danach führen Sie anstehende Einkaufspreisverhandlungen wesentlich effizienter.

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Aufträge an Lieferanten vergeben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen.
- * Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

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 lernen anhand von praktischen Fallbeispielen die Kalkulation Ihres Lieferanten praxismäßig zu durchleuchten.
- * Sie erarbeiten sich die für Ihre Verhandlungen erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um ergebniswirksame Entscheidungen optimaler treffen zu können.
- * Sie wissen wie Sie die Kostenstruktur der Lieferanten analysieren, bewerten und diese Erkenntnisse in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil nutzen.
- * Sie sind in der Lage dieses Wissen auch intern in Ihrem Unternehmen erfolgreich anzuwenden.
- * 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 im Einkauf durch kompaktes Kalkulationswissen

- * Deutsch / englisches Lexikon der wichtigsten Begriffe (Rentabilität, Liquidität, Cashflow, Deckungsbeitrag ...)
- * Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

Schnellüberblick über die Hauptfunktionen der Kosten- und Leistungsrechnung Wo sind die für Einkaufsverhandlungen relevanten Infos zu finden?

Kostenartenrechnung (Fibu)

- * Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz
- * Rentabilitätsinfos aus GuV, operativem Ergebnis und Neutralem Ergebnis
- * Bildung von Kennzahlen und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen?

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)

- * Einzel-, Sondereinzel-, Gemeinkosten
- * Variable und fixe Kosten und ihr Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen
- * Betriebsabrechnungsbögen und ihr Aufbau
- * Auswertung anhand eines Praxisbeispiels

Wie beeinflusst der Organisationsaufbau des Lieferanten seine Kosten(stellen)rechnung und damit Preise ? Was können wir daraus ableiten ?

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- * Vollkostenkalkulationsverfahren
 - * Zuschlagskalkulation mittels Gemeinkostenaufschlägen
 - * Prozesskostenkalkulation (Stundensätze ...)
 - * Zielkostenkalkulation (Target Costing)
 - * Total Cost of Ownership (TCO)
- * Kalkulationen mit Deckungsbeiträgen
 - * Wann Vollkosten-, wann Deckungsbeitragskalkulation ?
 - * Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
 - * Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- * Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
 - * Lieferantenbesuche und Audit
 - * Verbandszahlen, Statistische Ämter, Cloudlösungen ...
- #### **Was kann man direkt erfragen ? Wie kann eine „Gegenkalkulation / Psychokalkulation“ für Verhandlungszwecke aufgebaut werden?**

Checkliste : Abwehr von Preiserhöhungen

- * Verhandlungstechniken der Verkäufer
- * Verkäufereinwände bzw. -ausreden meistern
- * Zusammenfassende Einkaufsargumentations-Checkliste

(Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf)

Methodik

Kurzvorträge, praktische Fallstudien, Einzelübungen aus der Praxis mit Musterlösungen, Austausch von Erfahrungen, Tipps für die berufliche Praxis

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	12.01.17	13.01.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	31.01.17	01.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	15.02.17	16.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	02.03.17	03.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	06.04.17	07.04.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	19.06.17	20.06.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	15.08.17	16.08.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	07.09.17	08.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	10.10.17	11.10.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Materialdisposition und -Controlling kompakt

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen hohe Kosten. Fehlbestände sind jedoch genauso wenig erwünscht. Ein erfolgreiches Materialmanagement hat über die Materialdisposition diese Stellgrößen zu optimieren und die Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Die Verbindung mit einem leistungsfähigen Bestandscontrolling versetzt den Materialdisponenten dazu in die Lage. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Materialdisposition und -Controlling kompakt " – mit dem Erlernten disponieren Sie besser, bei hoher Lieferfähigkeit und angemessenen Lagerbeständen.

Teilnehmerkreis

* Mitarbeiter aus Einkauf, Disposition, Lagerhaltung und Materialwirtschaft, Logistik, sowie aus AV, Fertigung, PPS ...

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 lernen wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher beherrschen.
- * Sie senken meßbar die Kosten und Kapitalbindung bei Sicherung der Lieferfähigkeit.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
- * Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Dispositionsinstrumente.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Praxiswissen an.

- * 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

(Materialdisposition und -Controlling kompakt)

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- * Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- * Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- * Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- * Verbrauchsgesteuerte Dispositionsverfahren
- * Auftragsgesteuerte Dispositionsverfahren
- * Anschauliche Vorstellung gängiger Dispoverfahren
(ABC-Dispoverfahren, XYZ-Analyse, gleitende wirtschaftliche Losgröße, Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban, Just in time – Versorgung (Video!) ...
- * Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- * Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- * Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- * Umgang mit Überlieferungen
- * Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- * Stücklisten und andere Stammdaten, Bestandsdifferenzen
- * Versorgungspässe, Stornierung von Kunden- und Produktionsaufträgen

Bestandscontrolling in der Praxis

- * Materialstruktur analysieren und planen
- * Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- * Verbrauchsschwankungen analysieren zur künftigen Reduktion derselben
- * Wiederbeschaffungszeiten verringern
- * Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit:
 - Pufferlager beim Lieferanten, Umstellung auf Systemlieferanten, Konsignationslager, ...
- * Einfluss der Lagergröße auf das operative Unternehmensergebnis

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Übungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch, sehr gutes 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

(Materialdisposition und -Controlling kompakt)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
Partnerorganisation*	Frankfurt	Auf Anfrage	23.01.17	24.01.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	02.02.17	03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	02.03.17	03.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	27.04.17	28.04.17
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	30.05.17	31.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	27.06.17	28.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	17.08.17	18.08.17
Partnerorganisation*	Hamburg	Auf Anfrage	12.09.17	13.09.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	28.09.17	29.09.17
Partnerorganisation*	Wien (A)	Auf Anfrage	28.09.17	29.09.17
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	07.11.17	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.11.17	15.11.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.17	20.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Logistik kompakt - für Neu- und Quereinsteiger

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Sie sind Neu- oder Quereinsteiger in der Logistik bzw. gehören bislang zu den Nichtfachleuten in diesem Ressort ? Haben Sie als Angehöriger aus anderen Abteilungen (Vertrieb, Produktion, Einkauf ...) Berührungspunkte mit der Logistik und werden mit Logistikbegriffen konfrontiert, die Ihnen nicht vertraut sind ? Dann sind Sie hier richtig, da Ihnen kompakt das nötige Basiswissen, Grundwissen - die Grundlagen der Logistik vermittelt werden. Damit verbessern Sie Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus der Logistik grundlegend. Mittels praktischer Fallstudien und vieler Tipps profitieren Sie unmittelbar am Arbeitsplatz, da Sie die Zusammenhänge kennen. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Logistik für Neu- und Quereinsteiger " – damit werden Sie zum akzeptierten Gesprächspartner in Logistikfragen.

Teilnehmerkreis

Neueinsteiger / Quereinsteiger aus den Ressorts Einkauf, Disposition, Lagerhaltung, Materialwirtschaft sowie interessierte Mitarbeiter aus AV, Fertigung, PPS ... Vertrieb, die über keine fachspezifische Ausbildung im Bereich der Logistik verfügen.

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

- * Grundlegende Logistikbegriffe und -zusammenhänge (Push, Pull, Postponement, Pick-up-Verfahren, EVZ, Vendor Managed Inventory, Milk-Run-Verfahren, CRP, ECR ...) beherrschen Sie und können Sie richtig einordnen.
- * Praktische Fallstudien garantieren die direkte Umsetzung am Arbeitsplatz.
- * Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen der Logistik eignen sich fundiertes Wissen an.
- * Die vorgestellten Logistikinstrumente können Sie mit einführen bzw. vorhandene sinnvoll weiterentwickeln.
- * Die umfangreichen Arbeitsunterlagen sind sehr gut nachvollziehbar aufgebaut und sichern damit optimal die vermittelten Seminarinhalte.
- * 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

(Logistik für Neu- und Quereinsteiger)

Logistikbegriffe, einfach und verständlich erklärt

Betriebswirtschaftliche Zielsetzungen im Logistikmanagement

* Value Chain Management, Supply Chain Management (SCM), Demand Chain

Grundlagen und Prinzipien der Logistik = funktionale Teilbereiche der Logistik

*** Beschaffungslogistik**

*** Beschaffungslogistikkonzepte der Industrie**

* Push - Prinzip

Just - in - Case (JiC)

* Pull - Prinzip

Just in Time (JiT), Just in Sequence (JiS), Kanban (Videofilm), Pick up -
Verfahren, Externes Versorgungszentrum (EVZ)

* Postponement - Konzept

* Milk - Run - Verfahren

*** Beschaffungslogistikkonzepte des Handels**

* Pull - Prinzip

Efficient Consumer Response (ECR), Cross Docking (CD),

Vendor Managed Inventory (VMI), Efficient Unit Loads (EUL), ...

*** Lagerlogistik**

* Ermittlung und und Auswertung der Lagerumschlags- und -gerätekoste
für Ein- und Auslagerung, Lagerverwaltungs- Lagerungs-, Kommissionier-
kosten, Lagerkostenkalkulationsmöglichkeiten

*** Transportlogistik**

* Ermittlung wichtiger Kennzahlen und Verwertung in der externen Transportlogistik

*** Produktionslogistik, Distributionslogistik , Entsorgungslogistik**

Logistikdienstleister (LDL) und ihre Angebotsformen

* 1st-, 2nd-, 3rd-, 4th-Party Logistics Provider

Revision ausgewählter logistischer Teilbereiche und deren Optimierung

Revision und Optimierung der Beschaffungs- und Lagerlogistik

* ABC-Analyse, ABC-Dispo-Verfahren

* Gleitende wirtschaftliche Losgrösse (WiLo)

* Ermittlung und Auswertung der Lagerumschlagskosten für Ein- u. Auslagerung

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

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Logistik für Neu- und Quereinsteiger)

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	09.02.17	10.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	15.02.17	16.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.17	14.03.17
Partnerorganisation*	Köln	Auf Anfrage	27.03.17	28.03.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
Partnerorganisation*	Frankfurt	Auf Anfrage	22.05.17	23.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	17.08.17	18.08.17
Partnerorganisation*	Hamburg	Auf Anfrage	20.09.17	21.09.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
Partnerorganisation*	München	Auf Anfrage	12.10.17	13.10.17
Partnerorganisation*	Köln	Auf Anfrage	16.11.17	17.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.17	29.11.17

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling im Lkw-Fuhrpark

- Kompaktes Steuerungssystem für den Fuhrpark

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑

2 - t ä g i g

Der eigene Lkw-Fuhrpark ist ein zentraler Baustein in der logistischen Kette (= Kunden-Service-Instrument), stellt jedoch einen enormen Kostenfaktor dar. Viele Unternehmen denken daher über interne Lkw-Kosten - Rationalisierungs- und parallel über externe Lösungsalternativen nach. Falls dies kein Entscheidungsansatz sein sollte, wird aufgezeigt, wie mittels einzurichtender Controllinginstrumente das eigene Kostengefüge nachhaltig positiv beeinflusst werden kann. Dazu werden sämtliche quantitativen (= Controlling ; Lkw-Kosten) wie auch qualitativen Kriterien berücksichtigt. Damit schaffen Sie optimale Voraussetzungen für ein transparentes und einfach anwendbares Controlling für den Lkw-Fuhrpark. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Kurs, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Controlling im Lkw-Fuhrpark " - mit einfachsten Mitteln installieren Sie sich ein praxisbewährtes Steuerungssystem für den Fuhrpark.

Teilnehmerkreis

Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Fuhrparkmanager, Controller, Spediteure aus KMU, Frachtführer, Fuhrparkverantwortliche öffentlicher Verkehrsbetriebe, Stadtwerke, Verantwortliche für Fuhrparkcontrolling, Lkw-Fuhrparkcontrolling. Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.

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 decken Potentiale und Schwachstellen im Lkw-Fuhrpark systematisch auf.
- * Sie identifizieren die wesentlichen Kostentreiber im Fuhrpark und sind damit in der Lage, mittelfristig die Fuhrparkkosten deutlich zu reduzieren.
- * Sie lernen wichtige Kennzahlen zur Steuerung des Fuhrparkeinsatzes kennen.
- * Sie sind in der Lage, sich eine einfache Kostenrechnung für den gesamten Fuhrpark und eine Kalkulation für die einzelnen Fahrzeuge aufzubauen.
- * Sie sind mit dem Aufbau einer einfachen Verfahrenswahlrechnung zur Beantwortung der Frage „Eigen- oder Fremdtransport“ vertraut.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung im Lkw-Fuhrpark.
- * 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.

Den Lkw-Fuhrpark systematisch analysieren und organisieren

Verbesserung der Kostenstruktur des eigenen Fuhrparks

- Wirtschaftlichkeit als Ansatzpunkt zur Kostensenkung im Fuhrpark
- Erfassungszeitraum und praktische Durchführung
- Kostenabhängigkeiten im Fuhrpark
- Überwachung der Leistungserstellung als wichtigstes Mittel zur Kostensenkung
- Überwachung des Fahrzeugs und seines Personals
- Überwachung der Ladekapazitätsausnutzung des jeweiligen Lkw
- Aufbau einer einfachen, aber aussagefähigen Kostenrechnung für den Fuhrpark
- Platzkostenrechnung für den einzelnen Lkw
- Betrachtungszeitraum - Praktische Durchführung - Auswertung - Fallstudie

Transparente Kosten- und Leistungserfassung im Lkw-Fuhrpark

- Kostenstrukturanalyse des eigenen Fuhrparks
- Messgrößen und Instrumente auswählen
- Kostenabhängigkeiten des Fuhrparks berücksichtigen
- Auslastung der Fahrzeuge

Aufbau einer aussagefähigen Erfolgsrechnung für den Lkw-Fuhrpark

- Aufdeckung der Kosten der einzelnen Transportmittel
- Verbesserungspotentiale identifizieren
- Voll- oder Teilkostenrechnungsbetrachtung ?
- Erstellung einer Transportmittelerfolgsrechnung am Fallbeispiel

Kennzahlen im Lkw-Fuhrpark-Controlling

- Anforderungen an Lkw-Kennzahlen
- Fuhrparkplanung und -steuerung auf Basis aussagefähiger Kennzahlen
- Aufbau eines individuellen Kennzahlensystems für den Fuhrpark
- Besonderheiten beim Lkw-Fuhrpark

Prozesskostenrechnung - Was kosten Lkw-Fuhrparkprozesse?

Aussagefähiges Reporting für den Lkw-Fuhrpark

- Grundregeln der Berichterstellung und -gestaltung
- Berichtsarten und -systeme
- Wie werden Zahlen zu Informationen?
- Optimale Berichtgestaltung und Visualisierung

Lkw-Fuhrpark-Audit: Bestandsaufnahme zur Aufklärung von Fuhrpark-Potentialen

- Fuhrpark-Auslastung im IST
- Bestandsaufnahme der Fuhrpark-Kosten im IST
- Strukturkosten außerhalb der reinen Fuhrpark-Kosten
- Qualitative Einflussfaktoren
- Beteiligung / Einfluss der (internen) Organisation auf den Fuhrpark
- Alternative Gestaltungsmöglichkeiten beim Fahrzeugeinsatz

Aufbau eines leistungsfähigen Controlling - Systems !

Steuerung der Dienstleister im Lkw-Fuhrpark

- Basisvereinbarungen
- Service-Level-Agreements
- Wartung und Reparatur
- Controllingtools der Dienstleister mit Kennzahlensystemen (MES)

Optimale Verfahrenswahl zwischen Eigen- und Fremdtransport

- Argumente Eigen- kontra Fremdtransport
- Ermittlung der Kosten des Eigen- und Fremdtransport
- Kostenbestandteile - Berechnung der Kosten der einzelnen Tour
- Verfahrenswahl mit Hilfe der Auslastung des Fuhrparks
- Entwicklung eines brauchbaren Vergleichsverfahrens
- Abgrenzung des Dispositionszeitraumes (kurzfristig / langfristig)
- Praktische Durchführung - Fallstudie
- Nutzwertanalyse – Einbeziehung der qualitativen Kriterien in den Entscheidungsprozess

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes 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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	02.02.17	03.02.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.03.17	10.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	27.04.17	28.04.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	08.06.17	09.06.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	15.08.17	16.08.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	26.09.17	27.09.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	14.11.17	15.11.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.17	20.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

- Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Betriebswirtschaft für Ingenieure und Techniker

Controlling - Investitionsbeurteilung - Einkaufsbasics

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Sie werden als Ingenieur zunehmend auch mit betriebswirtschaftliche Fragestellungen konfrontiert, erhalten mehr und mehr Auswertungen auf den Tisch, die BWL - lastig vom Aufbau her sind. Während Ihrer Ausbildung - die weit zurück liegen kann - erhielten Sie dafür lediglich ein Minimum an Rüstzeug mit auf den Weg. Trifft dies zu, sind Sie genau richtig in diesem seit Jahren bewährten Crashkurs / Seminar . Hier erhalten Sie kompakt das erforderliche BWL-Know-how vermittelt, um auch souverän in Fragen der Betriebswirtschaft mitzuwirken. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Betriebswirtschaft für Ingenieure und Techniker " - ein seit vielen Jahren bewährtes inhaltliches Konzept und umfangreiche, direkt in die Arbeitspraxis umsetzbare Unterlagen machen Sie auch in betriebswirtschaftlichen Fragen zu einem akzeptierten Gesprächspartner.

Teilnehmerkreis

Ingenieure und Techniker, sowie qualifizierte Mitarbeiter aus F+E, Arbeitsvorbereitung, Qualitätssicherung, Fertigung etc., die zum Treffen optimierter Entscheidungen auch das entsprechende BWL - Know-how (Controlling - Investitionsbeurteilung - Einkaufsbasics) im Griff haben müssen.

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 beherrschen das "BWL - Fachchinesisch" und nutzen dieses künftig souverän in Besprechungen.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- * Sie interpretieren Berichte und Daten besser und sind damit in der Lage, Ihren Bereich optimal zu steuern.
- * Sie sind mit den Steuerungsinstrumenten und Zusammenhängen einer positiven Beeinflussung des Unternehmenserfolges vertraut.
- * Sie kennen die gravierendsten Kosten- und Kapitalbindungsverursacher und können gezielter auf diese mit einwirken.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * 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 - Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Rechnungswesen und Controlling

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich
- * Aufgaben und Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens, funktionsübergreifendes Controlling
- * Bilanz und GuV, Betriebsergebnis, EBIT, ROI, Cash Flow, Neutrales Ergebnis ...
- * Betriebsabrechnung(sbogen), Kostenstellen, Profitcenter
- * Kalkulation nach Voll- und Teilkostengesichtspunkten (Deckungsbeitragsrechnung), Einsatzkriterien => **Originalfälle aus der Praxis**
- * Berücksichtigung von Kunden-Sonderwünschen in der Kalkulation

Investitionen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe
 - * Break-even-Analyse, Break-Even-Point-Bestimmung
 - * Investitionsrechnungsverfahren (statische und dynamische)
 - * Nutzwertanalyse (Einbeziehung der qualitativen Entscheidungskriterien)
 - * Investitionsbeurteilung eines umfangreichen Projektes unter Einbeziehung von ROI, Pay-back-period ...
- (Fallstudie aus der Unternehmenspraxis)**

Einkaufsbasics und Materialwirtschaft

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich
- * Beschaffungsanalyse und ihre betriebswirtschaftliche Bedeutung (ABC-Analyse, ABC-Dispo-Verfahren, Lieferantenauswahl- und -bewertungsverfahren ...)

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

(Betriebswirtschaft für Ingenieure und Techniker)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	09.02.17	10.02.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.03.17	10.03.17
Partnerorganisation*	Esslingen	Auf Anfrage	20.03.17	21.03.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	19.04.17	20.04.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	05.09.17	06.09.17
Partnerorganisation*	Esslingen	Auf Anfrage	08.11.17	09.11.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	13.11.17	14.11.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit** für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker

Kostentransparenz - Kalkulationen - Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **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 zu erkennen.

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
- * Einsatzprämissen

Einkaufswissen

Möglichkeiten der Erfassung der Kostenstruktur des Lieferanten

- * Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits
 - * Kennzahlen (Verbandszahlen, Statistische Ämter ...)
- Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispositionsverfahren
- * 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,- (+)	13.02.17	14.02.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.17	14.03.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	01.06.17	02.06.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	29.06.17	30.06.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.10.17	10.10.17

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

FAX - Anmeldung

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



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 :

.....

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

- KAT -

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.

Kat

1.0 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - für Semindienstleistungen

Diese erfolgen grundsätzlich auf der Grundlage eines Dienstvertrages nach BGB § 611 nach geltendem deutschem Recht.

1.1 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für offene Seminare

1.1.1 Buchung

Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Benutzen Sie für Ihre Anmeldung bitte das FAX-Anmeldeformular und senden Sie diese per Fax oder Post zu. Alternativ können Sie auch das Email-Kontaktformular oder das elektronische Buchungssystem der Homepage verwenden. Wenige Tage später erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung mit Zusatzinfos zum Veranstalter, Veranstaltungsort / -hotel. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein oder kann aus anderen Gründen nicht wie angekündigt durchgeführt werden, erfolgt eine umgehende schriftliche Information. **Beachten Sie bitte den Top 1.1.5 "Buchung von Partnerorganisations-Seminaren"**, da in diesem Fall ausschließlich die AGB's des Partners Vertragsbestandteil werden und damit alle anderen Angaben / Tops dieser Auflistung außer Kraft gesetzt werden.

1.1.2 Teilnahmegebühr

Die jeweils angegebenen Seminargebühren beinhalten die Getränke im Seminarraum und in den Vormittags- und Nachmittagspausen sowie das Mittagessen einschließlich eines nichtalkoholischen Getränkes an allen vollen Seminartagen. Darüber hinaus sind die umfangreichen Praxis-Arbeitsunterlagen im Preis inbegriffen. Die Teilnahmegebühr versteht sich zusätzlich jeweils gültiger gesetzlicher Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.1.3 Mehrfachbuchungen

Bei gleichzeitigem Eingang von mehreren Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 5% Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Im Falle einer nachträglichen Teilstornierung wird der gewährte Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.

1.1.4 Frühbucherrabatt

Nutzen Sie bei Einzelbuchungen die gegenüber der Standardgebühr in der Regel um 5% reduzierten Frühbuchergebühren. Dazu müssen Sie sich 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn anmelden und die Rechnung bis spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn bezahlt haben.

1.1.5 Buchung von Partnerorganisations-Seminaren

Ist in der Rubrik "Seminar-daten" der Text "Partnerorga" vermerkt, wird dieses Seminar im Auftrag und unter kompletter Wahrung der AGB's der jeweiligen Partnerorganisation durchgeführt. D.h., Ihre Anmeldung wird direkt an den Veranstaltungspartner weitergeleitet. Partner sind die unter "Referenzen" aufgeführten renommierten Veranstalter, mit denen bereits seit vielen Jahren erfolgreich kooperiert wird. Sämtliche hier unter 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3., 1.1.4, 1.1.6, 1.1.7, 1.1.8 und 1.1.9 aufgeführten AGB-Inhalte obliegen nach Ihrer Anmeldung und der Weiterleitung derselben an den Partner ausschließlich den AGB's der Partnerorganisation. Dies gilt insbesondere auch für die Preisgestaltung, d.h., der Seminar-Rechnungsbetrag wird Ihnen unter Zugrundelegung der Zahlungsbedingungen und Preise des Partners direkt von diesem in Rechnung gestellt.

1.1.6 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 60 Euro + MwSt. erhoben. Keinerlei Kosten entstehen, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Erscheint ein angemeldeter Teilnehmer nicht, wird die Gesamtteilnahmegebühr erhoben.

1.1.7 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, daß erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.1.8 Absage von Seminaren

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muß, wird Ihnen die entrichtete Teilnehmergebühr wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei Ihrer Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchung.

1.1.9 Hotelbuchungen und sonstige mit der Reise verbundenen Kosten

In allen Hotels wird bis 3 Wochen vor Seminarbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen offeriert. Die Zimmerreservierungen können unter dem Stichwort "Stierner-Seminare" selbst von Ihnen gebucht werden. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstaussfallkosten

Diese hat ausschließlich der Kunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) zu vertreten und damit in vollem Umfang für die eigenen MitarbeiterInnen zu tragen.

1.2.0 Garantietermine

Sämtliche in diesem Katalog aufgelisteten Seminare können nach Ihren individuellen Terminwünschen vereinbart werden. **Ihr Hauptvorteil:** Sie haben damit 100% Planungssicherheit für Ihre Fortbildung, da das Seminar garantiert zu 100% durchgeführt wird. Für Seminartermine mit Garantetermin gelten dieselben – unter Top 1.1.1. bis 1.1.9 – aufgeführten AGB-Bestandteile.

Grundlage eines hier zustande kommenden Vertrages ist jedoch, dass ausschließlich der Semindurchführungsort D – 72072 Tübingen für Garantietermine vereinbart werden kann.

1.3 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für firmeninterne Seminare

Wesen dieses Seminartyps ist es, daß der Seminarkunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) dem Seminarveranstalter (= Auftragnehmer / Dienstverpflichtetem / = STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal) Seminarort, -zeitpunkt, -teilnehmer und die Seminarthematik vorgibt. D.h., der Auftragnehmer (Dienstverpflichtete) gibt diese Punkte nicht vor und hat sie aufgrund dessen nicht zu vertreten. Dies gilt insbesondere auch für die daraus entstehenden Aufwendungen.

1.3.1 Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstausschlagkosten

Diese hat ausschließlich der Kunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) zu vertreten und damit in vollem Umfang für die eigenen MitarbeiterInnen sowie den Auftragnehmer (Seminarveranstalter / Dienstverpflichteten) zu tragen.

1.3.2 Seminarvergütung

Die Tagessätze hierfür werden individuell mit dem Kunden (Auftraggeber / Dienstberechtigtem) schriftlich vereinbart. Die Seminarvergütung versteht sich jeweils zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.3.3 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 60 Euro + MwSt. erhoben.

1.3.4 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, daß erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.3.5 Absage von Seminaren

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muß, wird Ihnen die entrichtete Seminarvergütung wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei durchgeführten Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchungen.

1.4 Gerichtsstand

Gerichtsstand ist für beide Vertragsparteien ausdrücklich D – 72070 Tübingen vereinbart.