



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

A - A - A - A → Anders - Als - Alle – Anderen

→ **Beste Referenzen (siehe Seite 2 !)**

Seminare – auch mit Einzel-Coaching-Charakter

für

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

Januar - Dezember 2019

**NEU ! – Alle gelisteten Seminare für Controlling,
Einkauf und Logistik sind auch nach Ihren individuellen Terminwünschen* buchbar !
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 25 Jahren)
- ➔ TÜV Akademie Rheinland (seit 25 Jahren)
- ➔ Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen, WVIB, Freiburg i. Br. (22 Jahre)
- ➔



Der E-Learning - Marktführer – unser Partner !



AUTORISIERTER BERATER

OFFENSIVE MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND



A - A - A - A

Anders - Als - Alle - Anderen :



Wir bieten Ihnen exklusiv

eine völlig **neue Variante der Veranstaltungsdurchführung :**

**100% Durchführungsgarantie
für alle im Katalog gelisteten Veranstaltungen
für Ihre Planungssicherheit !**

Sie haben folgende Vorteile:

- Termingestaltung zu 100% nach Ihren individuellen Wünschen.
- „Einzelcoaching- / oder Einzelberatungs-Charakter“, d.h. es wird voll und ganz auf Ihre Belange eingegangen.
- Volle Planungssicherheit Ihrer Weiterbildung.
- Topp-Location in einer der schönsten Unistädte Deutschlands (Tübingen).
- Gesicherter Wissenstransfer mit hoher Umsetzbarkeit am Arbeitsplatz.
- Reduzierung Ihres hohen Veranstalter-Suchaufwandes.
- Berücksichtigung Ihrer firmenspezifischer Besonderheiten.
- Ihre Investition: Regulärer offener Veranstaltungs-Preis lt. Katalog bzw. Homepage
+ ca. 25% Aufschlag

Gerne erwarten wir dazu Ihre Anfrage(n).

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

Firmeninterne Seminare

+

bundesweite, offene Seminare

zu den im Katalog enthaltenen Themen. Dies in zentral gelegenen Metropolen zu fest eingeplanten Terminen.

Gerne erwarten wir auch hierzu Ihre Anfrage(n) mit Ihren individuellen Wünschen.

Inhaltsverzeichnis

NEU → Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

100% Durchführungsgarantie für alle in diesem Katalog aufgeführten Veranstaltungen nach Ihrem individuellen Terminwunsch
mit „Einzel-Coaching- oder Beratungs-Charakter“ !
 Bedingung : Durchführungsort, D-72072 Tübingen

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● **CONTROLLING** ● **KOSTENRECHNUNG** ● **FINANZEN** 8

BWA analysieren – als Steuerungsinstrument nutzen	9
Bilanzanalyse – Jahresabschlüsse sicher auswerten	11
Führungskräfte-Crashkurs: Finanz- / Rechnungswesen	NEU !!! 13
Controlling kompakt – Praxis & Top-Referenzen	15
Crashkurs: Controlling – Praxis für Nichtcontroller	17
Einkaufscontrolling Praxisseminar	19
Intensiv-Seminar: Vertriebscontrolling	21
Target Costing - Zielkostenerreichung	23
Seminar Kostenrechnung und Kalkulation	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 Seminar: Strategischer Einkauf – die Instrumente	NEU !!! 30
O-Ek Einkauf & Logistik - Seminar	34
O-Ek Basiswissen Einkauf für Neu- und Quereinsteiger	37
S-Ek Lieferanten-Risikomanagement	40
S-Ek Seminar: Target Costing im Einkauf	NEU !!! 42
S-Ek Target Costing for Buyers - Completely in English -	NEW !!! 44
S-Ek Einkaufscontrolling & Materialmanagement	46
O-Ek Berichtswesen Einkauf & Materialmanagement	48
O-Ek Preiserhöhungen abwehren – Tools und Facts	52
S-Ek Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf	54

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● EINKAUF ● MATERIALWIRTSCHAFT ● LOGISTIK

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

Mw Materialdisposition und -Controlling - die Praxis 57

Logistik :

Transporte optimal einkaufen 50

Intensivseminar: Logistik Basiswissen 60

Controlling im Lkw-Fuhrpark 63

Bundesweite SEMINARE mit fest zugeordneten Terminen:

● **BWL für Ingenieure und Techniker** 66

BWL für Ingenieure: Controlling – Investments → 20 Jahre Best practice ! 67

BWL für Ingenieure in Einkauf & Vertrieb → NEU ! 70

● **Anmeldeformular** 72

● oder nutzen Sie bequem das **Online-Buchungssystem**
unter www.stiemer.com - mit umgehendender Buchungsbestätigung

● **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)** 73

Über uns :

STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling wurde Ende 1994 von Dipl.-Betriebsw. (BA) H.-P. Stiemer gegründet.

70% der Jahrestätigkeit liegen in der projektbezogenen Unternehmensberatung.

30% p.a.entfallen auf die Coaching- / Seminarstätigkeit. In diese fließen unmittelbar aktuellste Erfahrungswerte aus dem Beratungssektor ein. Damit ergibt sich der hochgradige Praxisbezug. Dieser sichert die erfolgreiche Umsetzbarkeit des Gelernten am Arbeitsplatz Ihrer Mitarbeiter.

Markante Differenzierungen - Mehrwerte :

- Ihre Mitarbeiter erhalten nach dem Seminar per Mail wertvolle Excel-Dateien, Checklisten ... Damit lassen sich die während der Veranstaltung manuell erarbeitenden Erkenntnisse aus der Fallstudienarbeit unmittelbar am Arbeitsplatz in die Praxis transferieren.
- Günstiges Preis- / Leistungsverhältnis (Verzicht auf Papierprospekte und -kataloge).
- Schlanke Overheads, d.h. Sie vergüten die Schulung (Referent + Raumbereitstellung) und nicht den Backoffice-Verwaltungsapparat des Veranstalters.
- Frühbucher-, Mehrfachbucherrabatte, ESF-Förderung (Annahme v. Bildungsgutscheinen).
- Beginn 2-tägiger Seminare am 1.Tag um 10 Uhr - Ihre Mitarbeiter sparen 1 Übernachtung.
- Zentrale Lage der Veranstaltungshotels in Hauptbahnhofnähe der ausgewählten Metropolen (bei uns ist München → München und nicht z.B. 20 km außerhalb → Unterhaching).
- Beste Referenzen (siehe Homepage www.stiemer.com).

A - **A** - **A** - **A**

Anders - Als - Alle - Anderen :



NEU → Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

100% Durchführungsgarantie für alle in diesem Katalog aufgeführten Veranstaltungen nach Ihrem individuellen Terminwunsch
mit Einzel-Coaching- oder –Beratungs-Charakter !
Bedingung : Durchführungsort, D-72072 Tübingen

- Langjährige Kooperation mit starken, renommierten Partnerorganisationen.
- Unmittelbare Einbringung des aktuellsten Praxis-Beratungswissens ins Seminar.
- Kompakte Wissensvermittlung mittels praktischer Fallstudien.
- Gestandene Praktiker mit hochkarätiger Beratungs-, Seminar- und Berufserfahrung,
- Durchgängige Coaching- / Seminarerfahrung, seit 1982,

Zeichen-LEGENDE in den jeweiligen Seminarbeschreibungen:

Das Veranstaltungsangebot ist modular aufgebaut, d.h., dass zunächst die Einstiegs- / Basisseminare gefolgt von Aufbau- und Spezialisierungs-Seminaren aufgeführt sind. Neben den Seminarüberschriften finden sich folgende Symbole:

Level →	= keine Vorkenntnisse erforderlich
Level →↑	= Vorkenntnisse sind von Vorteil

Wir senden Ihnen - wenn wir dürfen, maximal zwei Mal im Jahr unseren PDF-Katalog. Ansonsten wollen wir Ihre Arbeit unterstützen und Sie nicht zumailen.

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 2018



Wir arbeiten nach dem „**Gleichbehandlungsgrundsatz**“ ! Sollten Sie in den Beschreibungen 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 analysieren – als Steuerungsinstrument nutzen

- die monatliche Betriebswirtschaftliche Auswertung mit Kennzahlen analysieren und interpretieren

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch** mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 emp f ä n g e r o r i e n t i e r t e n , k a u m a u s s a g e f ä h i g e n A u f b e r e i t u n g u n d D a r s t e l l u n g . D a b e i s o l l t e s i e a u f e i n e n B l i c k d i e e r f o r d e r l i c h e n E c k d a t e n l i e f e r n , d i e z u e i n e r p o s i t i v e n B e e i n f l u s s u n g u n d S t e u e r u n g d e s U n t e r n e h m e n s e r g e b n i s s e s u n e r l ä s s l i c h s i n d . A n h a n d p r a k t i s c h e r F a l l s t u d i e n e r h a l t e n S i e k o m p a k t d a s R ü s t z e u g , d a s S i e b e n ö t i g e n , u m s i c h e i n e i n f a c h e s K e n n z a h l e n - C o c k p i t f ü r d i e U n t e r n e h m e n s s t e u e r u n g a u f z u b a u e n . N e n n e n S i e e s C r a s h k u r s , S c h u l u n g , S e m i n a r , F o r t b i l d u n g , W e i t e r b i l d u n g o d e r W o r k s h o p - S i e l e r n e n f a l l s t u d i e n m ä ß i g w i e m a n d i e m o n a t l i c h e b e t r i e b s w i r t s c h a f t l i c h e B W A a n a l y s i e r t u n d a l s S t e u e r u n g s i n s t r u m e n t n u t z t .

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. 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 analysieren – als Steuerungsinstrument nutzen)

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,- (+)		04.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		13.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		03.06.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		05.07.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		13.09.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		22.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Bilanzanalyse – Jahresabschlüsse sicher auswerten

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →

1 - tägig

Professionelle Bilanzanalyse (Analyse der Bilanz und GuV) setzt neben detailliertem Fachwissen ein spezielles Kennzahlensystem (KPI) voraus. Mittels praktischer Fallstudien eignen Sie sich das erforderliche Know-how an, um Jahresabschlüsse sicher auszuwerten. Sie verbessern damit 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 – Jahresabschlüsse sicher auswerten " - 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.

(Bilanzanalyse – Jahresabschlüsse sicher auswerten)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. 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 (KPI) 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 ...
- Spezielle 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 und Umfang der Publizitätspflicht

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

Methodik

Präsentation, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen, 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,- (+)		11.01.19
Partnerorganisation *	Darmstadt	Auf Anfrage		12.03.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.04.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		28.06.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		13.08.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		19.08.19
Partnerorganisation *	Stuttgart	Auf Anfrage		08.10.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		22.11.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		16.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Führungskräfte-Crashkurs: Finanz- / Rechnungswesen

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Besonders Nichtfachleuten / Quereinsteigern aus dem Führungskräfteumfeld 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 " Finanz- und Rechnungswesen " - danach sind Sie in der Lage, qualifiziert mitzureden.

Teilnehmerkreis

Neueinsteiger 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. 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

(Führungskräfte-Crashkurs: Finanz- / 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,- (+)	07.02.19	08.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	21.02.19	22.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	04.06.19	05.06.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	24.09.19	25.09.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	26.11.19	27.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,

- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,

- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling kompakt – Praxis & Top-Referenzen

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

Sie möchten sich kompakt das notwendige Wissen aneignen, um im Controlling (als Neueinsteiger, Quereinsteiger, Nichtcontroller) erfolgreich mitreden oder tätig werden zu können? Dieses über viele Jahre bewährte Praxis-Seminar mit Top-Referenzen vermittelt Ihnen 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. 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“.

(Controlling kompakt – Praxis & Top-Referenzen)

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 im Controlling
- * Operatives und strategisches Controlling

Operatives Controlling

- * Das Finanz- und Rechnungswesen - die Ausgangsbasis
- * Ist-Kostenrechnung versus Plankostenrechnung
(BAB, flexible Plankostenrechnung, Vollkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung - ein- und mehrstufig ...)
Abweichungsanalyse und Festlegung von Gegensteuerungsmaßnahmen
- * Praktischer Plan-Ist-Vergleich, Feststellung der Ursache(n)
- * Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen zur Zielerreichung
- * Reporting / Berichtswesen - One-Page-Management-Prinzip.

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,- (+)	30.01.19	31.01.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	26.02.19	27.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	07.03.19	08.03.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	09.05.19	10.05.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	17.09.19	18.09.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	22.10.19	23.10.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	17.12.19	18.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Crashkurs: Controlling – Praxis für Nichtcontroller

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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. Das Zusammenwirken verschiedener Teilbereiche innerhalb eines solchen Systems lernen Sie anhand von Praxis-Fallstudien kennen. Damit erhalten Sie einen – auch für Nichtcontroller – geeigneten Gesamtüberblick über die Arbeitsweise moderner Controlling-Steuerungsinstrumente. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Controlling – Praxis für Nichtcontroller " – damit wirken Sie kompetent bei der Lösung / Beantwortung von Controllingfragen mit.

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, wirksame Controllinginstrumente zu identifizieren und für den Einsatz in Ihrem Unternehmen vorzusehen.
- * 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. 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: Controlling – Praxis für Nicht-Controller)

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

Moderne Kalkulationsverfahren im Controllingssystem

- * 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,- (+)	05.02.19	06.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	21.03.19	22.03.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.19	21.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	19.09.19	20.09.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	24.10.19	25.10.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.19	20.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkaufscontrolling - Praxisseminar

- erfolgsorientierte Steuerung des Einkaufs

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 / KPI's für den Einkauf) kennen, die flankierend eine wirkungsvolle Steuerung ermöglichen. Mitarbeiter aus Einkauf und Controlling profitieren gleichermaßen von diesem Praxisseminar. Konventionell ausgebildete Controller lernen in diesem Seminar speziell auf den Einkauf zugeschnittene Controllinginstrumente (z.B. die Balanced Scorecard) 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 speziell 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. 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,- (+)	05.02.19	06.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	21.02.19	22.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.04.19	10.04.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	06.06.19	07.06.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	22.08.19	23.08.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	10.10.19	11.10.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Intensiv-Seminar: Vertriebscontrolling

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level ➔⬆

1 - tägig

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 (KPI's). 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 " - 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. 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

(Intensiv-Seminar: Vertriebscontrolling)

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 (KPI's) 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 / Reporting 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,- (+)		11.01.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.04.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		03.06.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		13.08.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		06.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing – Zielkostenerreichung

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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. 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 – Zielkostenerreichung)

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

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		20.02.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		15.03.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.04.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		28.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		19.08.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		23.09.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.11.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		06.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Seminar Kostenrechnung und Kalkulation

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 im Seminar mittels bewährter Praxis-Fallstudien. Die entsprechenden Grundlagen bzw. das nötige Basiswissen erhalten Sie kompakt vermittelt. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Kostenrechnung und Kalkulation " – die verschiedenen 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 Arbeitsplatzanforderungen aber aufgefordert sehen, Daten aus dem Rechnungswesen für Kalkulationszwecke praktisch zu verwerten.

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. 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

(Seminar Kostenrechnung und Kalkulation)

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

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	30.01.19	31.01.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	26.02.19	27.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	07.03.19	08.03.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	09.05.19	10.05.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	17.09.19	18.09.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	22.10.19	23.10.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	17.12.19	18.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Investitionscontrolling Seminar

- Investitionsrechnung , Investitionsentscheidungen und mehr

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →

2 - t ä g i g

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 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,
- * 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 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

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	26.11.19	27.11.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.12.19	11.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

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



Seminar: Strategischer Einkauf - die Instrumente

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →↑ **STRATEGISCHER EINKAUF**

2 - t ä g i g

Sie möchten sich kompakt das Know-how für praxisbewährte strategische Einkaufs-Führungsinstrumente aneignen. In diesem Spezialseminar mit Workshopcharakter werden Sie anhand praktischer Fallstudien u.a. mit TCO / TOCO - Total Cost of Ownership, Target Costing / Zielkostenmanagement, diversen Preisanalyse- und Lieferanten-Risikomanagement-Verfahren vertraut gemacht. Der Lernwert der Veranstaltung wird in optimaler Weise dadurch abgerundet, dass Sie im Nachgang zusätzlich spezielle Tabellenkalkulationstools zur unmittelbaren Umsetzung an Ihrem Arbeitsplatz erhalten. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop – damit werden Sie in die Lage versetzt, strategische Einkaufsinstrumente erfolgreich einzuführen bzw. bestehende sinnvoll zu ergänzen.

Teilnehmerkreis

CPO's, Einkaufsleiter, Neu- und Quereinsteiger sowie qualifizierte Mitarbeiter, die künftig im strategischen Einkauf ihre Tätigkeit aufnehmen 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

- 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 strategischen 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. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Tabellenkalkulations-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
 - Freigabepremissen 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 ?! ...)

(Seminar: Strategischer Einkauf – die Instrumente)

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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	26.11.19	27.11.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.12.19	11.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

<p>NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch. - Bedingung : Durchführungsort = Tübingen, - auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - Ihr Vorteil : Planungssicherheit !</p> <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+)</p>
--

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkauf & Logistik - Seminar

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 & 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. 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

(Einkauf & Logistik - Seminar)

*** 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

(Einkauf & Logistik - Seminar)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	07.02.19	08.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.02.19	20.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	12.03.19	13.03.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	04.06.19	05.06.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.09.19	11.09.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	24.09.19	25.09.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.19	29.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

<p>NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch. - Bedingung : Durchführungsort = Tübingen, - auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - Ihr Vorteil : Planungssicherheit !</p>	<p>€ 1.225,- (+)</p>
---	----------------------

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Basiswissen Einkauf für Neu- und Quereinsteiger

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 Basiswissen - 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 " Basiswissen Einkauf " - 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 Einkaufsbegriffe 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 Verkäufereinwände 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

(Basiswissen Einkauf für Neu- und Quereinsteiger)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	07.02.19	08.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.02.19	20.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	12.03.19	13.03.19
Partnerorganisation *	Stuttgart	Auf Anfrage		20.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	04.06.19	05.06.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.09.19	11.09.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	24.09.19	25.09.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.19	29.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

➔ Oder:

<p>NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch. - Bedingung : Durchführungsort = Tübingen, - auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - Ihr Vorteil : Planungssicherheit !</p> <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+)</p>
--

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Lieferanten-Risikomanagement

- Aufbau eines effizienten Supplier Risk Managements -

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Tabellenkalkulations-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 praxissgerechtes 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,- (+)		04.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		08.03.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		13.05.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		05.07.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		19.08.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.09.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		22.11.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Seminar: Target Costing im Einkauf

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →↑ **STRATEGISCHER EINKAUF**

1 - tägig

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 zu bildenden Target Costing Teams eine bedeutende Rolle 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 optimaler.

Teilnehmerkreis

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

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. 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

(Seminar: 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

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		20.02.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	575,- (+)		15.03.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.04.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		28.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		19.08.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		23.09.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.11.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		06.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.
- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing for Buyers - Training

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 immediately 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 special excel-sheets and KPI - / reference numbers and checklists by email.

Content

(Target Costing for Buyers - Training)

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 !

1.225,- € + German VAT *



Einkaufscontrolling & Materialmanagement

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 & Materialmanagement " – damit sind Sie optimal vorbereitet für die erfolgreiche Einführung / 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. 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 & 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,- (+)	05.02.19	06.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	21.02.19	22.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.04.19	10.04.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	06.06.19	07.06.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	22.08.19	23.08.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	10.10.19	11.10.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Berichtswesen Einkauf & Materialmanagement

- Quellen - Instrumente - Darstellung

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 " Berichtswesen Einkauf & Materialmanagement " - Sie erhalten viele Tipps, wie Sie Ihr Berichtswesen optimieren.

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. 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 (Berichtswesen Einkauf & 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,- (+)		04.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		13.05.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.08.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		23.09.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

<p>NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch. - Bedingung : Durchführungsort = Tübingen, - auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - Ihr Vorteil : Planungssicherheit !</p> <p style="text-align: right;">€ 725,- (+)</p>
--

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Transporte optimal einkaufen

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 eine Spezial-Checkliste für Einkaufsverhandlungen wird Sie befähigen, kompetent und souverän als Gesprächspartner beim Einkauf von Transportdienstleistungen aufzutreten. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Transporte optimal einkaufen " – damit sind Sie optimal vorbereitet.

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 Einkaufsverhandlungsscheckliste 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. 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

(Transporte optimal einkaufen)

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

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	575,- (+)		11.01.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		12.04.19
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		28.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		19.08.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		06.12.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preiserhöhungen abwehren – Tools und Facts

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level →↑

OPERATIVER EINKAUF

2 - tägig

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 hier. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Preiserhöhungen abwehren – Tools und Facts " - 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. 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 – Tools und Facts)

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,- (+)	15.01.19	16.01.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	29.01.19	30.01.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	12.02.19	13.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.19	21.06.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	25.06.19	26.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	20.08.19	21.08.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	08.10.19	09.10.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.12.19	11.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf

- so analysieren und verstehen Sie das Kalkulationspreisgefüge Ihrer Lieferanten

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 eine 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 praxisgerecht zu durchleuchten.
- * Sie erarbeiten sich die für Ihre Verhandlungen erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um ergebniswirksame Entscheidungen optimiert 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. 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
- * Verkäufererwände 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,- (+)	15.01.19	16.01.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	29.01.19	30.01.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	12.02.19	13.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.19	21.06.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	25.06.19	26.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	20.08.19	21.08.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	08.10.19	09.10.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	10.12.19	11.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

<p>NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch. - Bedingung : Durchführungsort = Tübingen, - auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - Ihr Vorteil : Planungssicherheit !</p> <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+)</p>
--

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Materialdisposition und -Controlling - die Praxis

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 - die Praxis ", 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. 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 - die Praxis)

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

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

Praxis der Bedarfsermittlung

- * Plangesteuerte Dispositiosverfahren
- * 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
- * Versorgungsengpässe, 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 - die Praxis)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
Partnerorganisation*	Frankfurt	Auf Anfrage	24.01.19	25.01.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	05.02.19	06.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	16.05.19	17.05.19
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	15.07.19	16.07.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	22.08.19	23.08.19
Partnerorganisation*	Frankfurt	975,- (+)	24.09.19	25.09.19
Partnerorganisation*	Hamburg	Auf Anfrage	26.09.19	27.09.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.12.19	20.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,

- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,

- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Intensivseminar: Logistik Basiswissen

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 Logistik Basiswissen / Grundwissen intensiv vermittelt wird. 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 Basiswissen " - 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. 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

(Intensivseminar: Logistik Basiswissen)

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

(Intensivseminar: Logistik Basiswissen)

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	12.02.19	13.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	21.02.19	22.02.19
Partnerorganisation*	Berlin	Auf Anfrage	27.03.19	28.03.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.05.19	15.05.19
Partnerorganisation*	Köln	Auf Anfrage	27.05.19	28.05.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	18.06.19	19.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	20.08.19	21.08.19
Partnerorganisation*	Hamburg	Auf Anfrage	04.09.19	05.09.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	24.09.19	25.09.19
Partnerorganisation*	Nürnberg	Auf Anfrage	16.10.19	17.10.19
Partnerorganisation*	Leipzig	Auf Anfrage	05.11.19	06.11.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	28.11.19	29.11.19

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling im Lkw-Fuhrpark

- Kompaktes Steuerungssystem für den Fuhrpark

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 Lkw-Fuhrpark.

Teilnehmerkreis

Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Fuhrparkmanager, 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.

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,- (+)	14.02.19	15.02.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	28.02.19	01.03.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	06.06.19	07.06.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	22.08.19	23.08.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.11.19	15.11.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	10.12.19	11.12.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

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



BWL für Ingenieure : Controlling - Investments

➔ 20 Jahre Best practice !!!

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.
- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !
Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine siehe unten.

Level ➔

2 - tägig

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 " BWL für Ingenieure : Controlling - Investments " - **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. 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

(BWL für Ingenieure : Controlling - Investments)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	07.02.19	08.02.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	07.03.19	08.03.19
Partnerorganisation*	Esslingen	Auf Anfrage	19.03.19	20.03.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	09.04.19	10.04.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	07.05.19	08.05.19
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.19	21.06.19
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	26.06.19	27.06.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	10.09.19	11.09.19
Partnerorganisation*	Esslingen	Auf Anfrage	07.11.19	08.11.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	14.11.19	15.11.19

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



BWL für Ingenieure in Einkauf & Vertrieb

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- **Bedingung** : Durchführungsort = Tübingen,
- **auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil** : Planungssicherheit !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine 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 spezielle BWL-Know-how. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " BWL für Ingenieure in Einkauf & Vertrieb ". Das seit vielen Jahren bewährte Seminarkonzept und aus der Praxis entwickelte Arbeitsunterlagen bringen Ihnen 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. 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,- (+)	19.02.19	20.02.19
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	12.03.19	13.03.19
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	04.06.19	05.06.19
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	27.06.19	28.06.19
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	10.10.19	11.10.19

➔ Oder:

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch.

- Bedingung : Durchführungsort = Tübingen,
- auf Wunsch mit Einzelcoaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- Ihr Vorteil : Planungssicherheit !

€ 1.225,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

Anmeldung

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

mgr@stiemer.com



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270
Email: mgr@stiemer.com



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

.....
* Nichtzutreffendes bitte streichen !

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

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

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1. _____

Straße / Postfach

2. _____

PLZ/Ort

3. _____

Tel.:

Fax

- KAT -

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email

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 Seminardienstleistungen

Im Folgenden finden Sie die für Veranstaltungsdienstleistungen für eine Zusammenarbeit ausschließlich gültigen AGB's. Jede weitere Vereinbarung bedarf, um rechtlich wirksam zu werden, grundsätzlich der Schriftform.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - für Veranstaltungsdienstleistungen

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

1.1 AGB für offene Veranstaltungen, Einzelberatungen, Einzelcoachings

1.1.1 Buchung

Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Benutzen Sie für Ihre Anmeldung bitte das (FAX-) Anmeldeformular und senden Sie dieses per Fax / Post oder eingescannt per Mail zu. Alternativ können Sie auch das Kontaktformular auf www.stierner.com oder das elektronische Buchungssystem der Homepage verwenden. Wenige Tage später erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung mit Zusatzinfos zum Veranstalter, Veranstaltungsort / -hotel. Sollte die Veranstaltung 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 Veranstaltungsgebühren beinhalten die Getränke im Veranstaltungsraum und in den Vormittags- und Nachmittagspausen sowie das Mittagessen einschließlich eines nichtalkoholischen Getränkes an allen vollen Veranstaltungstagen. 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 Veranstaltungsbeginn 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 3% 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 3% 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 "Seminardaten" 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 Veranstaltungs-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 Veranstaltungsbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 80 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 Veranstaltungen

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muss, wird Ihnen die entrichtete Teilnahmegebühr 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 Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen offeriert. Die Zimmerreservierungen können unter dem Stichwort "Stierner-Veranstaltung" selbst von Ihnen gebucht werden. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstausschfallkosten

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

1.2 Garantietermine

Sämtliche in diesem Katalog aufgelisteten Veranstaltungen können nach Ihren individuellen Terminwünschen als Seminar, Einzelberatung oder als Einzelcoaching vereinbart werden. Ihr Hauptvorteil: Sie haben 100% Planungssicherheit für Ihre Fortbildung, da die Veranstaltung garantiert zu 100% durchgeführt wird. Für Veranstaltungen mit Garantietermin 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 Veranstaltungsdurchführungsort 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-, Verdienstausschfallkosten

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 Seminarvergütung + u.U. nicht mehr stornierbarer Nebenkosten (gebuchte Hotel- und Reisekosten des Auftragnehmers) in voller Höhe + gesetzl. MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 80 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 Veranstaltungen

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muss, wird Ihnen die entrichtete Veranstaltungsvergütung 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

Als Gerichtsstand gilt für beide Vertragsparteien ausdrücklich D - 72070 Tübingen vereinbart.