



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter  
Weiterbildungsträger nach AZAV,  
DIN EN ISO 9001 : 2008 und Ö-Cert.  
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

# GmbH-Geschäftsführer AufbauSeminar

Mehr Motivation – mehr Wachstum – mehr Gewinn



- > Geschäftsbeziehungen fest im Griff haben
- > Kennzahlen Know-How: „Zahlenfriedhöfe“ vermeiden, Geschäftschancen und Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen
- > Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich motivieren
- > Zeitmanagement: Prioritäten setzen und bewusst delegieren
- > Mitarbeiter und Teams zu Spitzenleistungen führen

## Zielgruppe:

Geschäftsführer, Prokuristen und Führungskräfte aus den Branchen Handel, Produktion, Gesundheitswesen, Dienstleistung und Finanzwirtschaft.

## Ihr Nutzen:

### Tag 1

Aus Kunden Fans machen und sie langfristig ans Unternehmen binden

Sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung

Durch verbesserte Prozesse Kosten senken und die Produktivität des Unternehmens erhöhen

### Tag 2

Königsdisziplin für Führungskräfte – Erfolgreich führen und delegieren

Als Unternehmerpersönlichkeit Ihre Managementfähigkeiten verbessern

Die besten Mitarbeiter finden, binden und zu Mit-Unternehmern machen

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + S&P Checkliste: Kundenbeziehungsmanagement
- + S&P Simulations-Tool: Unternehmensanalyse mit Kennzahlen
- + S&P Checkliste: Vermeiden von Kennzahlen-Fallen
- + S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
- + S&P Tests: Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie? Wie führungsstark sind Sie?

## Termine:

07.-08.06.2017

**Leipzig & München**

13. – 14.09..2017

**Stuttgart & Hamburg**

14.-15.11.2017

**Berlin & Köln**

**Service**



**089 / 452 429 70 100**

**Preis:**

**1.180,- €**

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und  
Snacks in den Pausen

## Inhalte: **1.** Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

Vormittag **Aus Kunden Fans machen und sie langfristig ans Unternehmen binden**



Werte, Strategie und  
Geschäftsmodell

- > Die Geschäftsbeziehung fest im Griff: Enge Zusammenarbeit mit wichtigen Kunden
- > Vertriebsmanagement – Strukturen und Prozesse gestalten, Mitarbeiter führen und Vertriebskultur leben
- > Die hohe Kunst des richtigen Preises
- > Planung und Kontrolle – der Mittelweg zwischen „Blindflug“ und „Zahlenfriedhof“
- > Vergleiche zur Branche und zur Konkurrenz anstellen

- + *S&P Checkliste: „Kundenbeziehungsmanagement – Bleiben Sie am Ball!“*
- + *S&P Checkliste: „Vertriebsmanagement“*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Nachmittag **Sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung**



Immer  
zahlungsfähig


- > Ist die Liquidität des eigenen Unternehmens stark genug?  
Liquiditätsanalysen mit Hilfe der Liquiditätsgrade 1 bis 3
- > Finanzierungslücken frühzeitig erkennen und beseitigen – die wichtigsten Finanzierungsregeln auf einen Blick
- > Branchen-Vergleichskennzahlen zur Finanzlage und Liquidität
- > Stellschrauben für eine verlässliche Finanz- und Liquiditätsplanung

- + *Quick-Check – Working Capital: Liquiditätsfresser identifizieren und mit Hilfe von Benchmarks schlummernde Liquiditätspotenziale gezielt heben*
- + *S&P Checkliste: Vermeiden von Kennzahlen-Fallen*

## Inhalte: **1.** Seminartag

Nachmittag

### **Durch verbesserte Prozesse Kosten senken und die Produktivität des Unternehmens erhöhen**



Neue **Dynamik** für  
Sie und Ihr  
Unternehmen!

- > Unternehmensziele voll im Blick – effektiver Einsatz von Kennzahlen zum Vertrieb und zur Auftragsentwicklung
- > Top-Kennzahlen Return on Investment und Deckungsbeitrag pro Mitarbeiter
- > Unternehmenswert gezielt steigern
- > Auch weiche Daten zählen! – Ermittlung der Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit
- > Alles auf einen Blick: Top-Kennzahlen und Ihr persönliches Management-Cockpit

+ *S&P Fallstudien mit unserem S&P Simulations-Tool*  
*„Unternehmensanalyse und Kennzahlen-Ampel“*

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

## Inhalte: 2. Seminartag

08.30 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

Vormittag **Königsdisziplin für Führungskräfte: Erfolgreich führen und delegieren**

Alles, was Sie über  
Mitarbeiterführung  
wissen müssen

- > Mitarbeiter mit Zielen führen und Ziele SMART formulieren
- > Mitarbeitertypen nach dem DISG-Konzept
- > Zielvereinbarungsgespräche erfolgsorientiert führen
- > Delegation von Aufgaben – den Teammitgliedern die richtigen Aufgaben übertragen
- > Erfolgreiches Feedback – konstruktive Rückmeldung für die Mitarbeiter
- > Führen von leistungsschwachen und schwierigen Mitarbeitern und Teams

+ *S&P Führungstool: Erfolgreicher Zielsetzungsprozess*

+ *S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen*

10.00 Uhr – 10.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

**Als Unternehmerpersönlichkeit Ihre Managementfähigkeiten verbessern**

Führungsstärke  
gezielt  
einsetzen

- > Welcher Führungstyp sind Sie?
- > Aufgaben und Zeitfenster im Team kommunizieren und koordinieren
- > Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich abwehren
- > Schaffen von Freiräumen – „Wer bekommt den Affen?“

+ *Standortbestimmung* Führungskompetenz und Führungsverhalten

+ *S&P Checkliste: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser*


+ *S&P-Test: Welcher Zeitmanagement-Typ bin ich?*

## Inhalte: **2.** Seminartag

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Nachmittag

### **Die besten Mitarbeiter finden, ans Unternehmen binden und zu Mit-Unternehmern machen**



**Teams fordern  
& führen**

- > Coaching mit System: Best-Leistungen dauerhaft absichern
- > Welche Stellschrauben sind für erfolgreiche Team-Führung maßgeblich?
- > Ihre Führungsaufgaben im Coaching-Prozess
- > Überzeugungskraft, Kritik- und Feedbackfähigkeit als zentrale Coaching-Kompetenzen
- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team?

+ *S&P Test: Wie führungsstark sind Sie?*

+ *S&P Checkliste: Kritik- und Feedbackgespräch als Coach erfolgreich führen*

Ab 16.30 Uhr

**Zusammenfassung und offene Gesprächsrunde**

## Referenten



### Achim Schulz

#### Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Teamentwicklungsprozessen.

### Sandra Westphalen

#### Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation.

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

### Reiner Schon

#### Fachbereich Unternehmenssteuerung

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig.

Er kennt alle Facetten des Bankgeschäfts und verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um erfolgreiche Kreditentscheidungen geht.

Gerade im Rahmen seiner letzten Funktion hat er viele Finanzierungen von Selbstständigen und mittelständischen Unternehmen zur erfolgreichen Auszahlung gebracht.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Optimierung des Unternehmens-Ratings
- > Erstellen von Bankberichten, Unterstützen bei Kreditverhandlungen und Club-Deals
- > Auswahl zinsgünstiger Kredite für Projekt- und Wachstumsfinanzierungen
- > Diskrete Kapitalsuche für Wachstum und Investitionen
- > Gutachter für Unternehmensbewertungen und Kaufpreisermittlungen
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement

## Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim Management
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl

---

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

---

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Liquiditäts- und Finanzplanung**  
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**  
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Planung – Controlling – Steuerung**  
Von der Planung über die BWA bis zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**  
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**  
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

# GmbH-Geschäftsführer AufbauSeminar

**Seminarpreis: 1.180,- € zzgl. 19 % MwSt. Produkt-Nr. B05**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- |   |                                 |                               |   |
|---|---------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 07.-08.06.2017 | <input type="radio"/> Leipzig   | <input type="radio"/> München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine.   |
| <input type="checkbox"/> 13.-14.09.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 14.-15.11.2017 | <input type="radio"/> Berlin    | <input type="radio"/> Köln    |   |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- |   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter  | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben                                   |  |  |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. |  |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Intensivtrainings.  
Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

Service   
089/452 429 70-100