



Managementtraining 2019: Vitalität als Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Prokuristen und Führungskräfte aus mittelständischen Unternehmen
- Teamleiter, die im Vertrieb, Einkauf, HR Management oder im Controlling tätig sind.

Ihr Nutzen:

Tag 1

Zukunft im Vertriebs- und
Preismanagement

Sichere und zuverlässige Finanz- und
Liquiditätsplanung

Unternehmensziele voll im Blick –
effektiver Einsatz von Kennzahlen

Tag 2

Wie an der Spitze ein geschlossenes
Team aufgebaut wird

Schnellere Innovationen durch
besseres Zeitmanagement

So bringen Sie Ihr Team in Top-Form

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

+ S&P Tool Digitales
Geschäftsmodell konzipieren

+ S&P Toolbox: Werkzeuge für die
digitale Vertriebs-Praxis

+ S&P Simulations-Tool:
Unternehmensanalyse mit
Kennzahlen

+ S&P Führungstool:
Zielvereinbarungsgespräche
effektiv führen

+ S&P Tests::
Welcher Zeitmanagement-Typ
sind Sie?

+ Mitarbeiter richtig motivieren

Termine:

19.02.-20.02.2019
Villach & Linz

26.03.-27.03.2019
Wien & Innsbruck

09.04.-10.04.2019
Graz & Bregenz

21.05.-22.05.2019
Salzburg & Villach

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	Zukunft im Vertriebs- und Preismanagement <ul style="list-style-type: none">> Auf welche Gewinn- und Werttreiber kommt es in der Praxis an?> Preisbereitschaft der Kunden erkennen und ausreizen> Chance Digitalisierung: Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?> Wie fit ist Ihr Unternehmen im Pricing?> Planung und Kontrolle – der Mittelweg zwischen „Blindflug“ und „Zahlenfriedhof“ <p><i>Direkte Umsetzung in die Praxis:</i></p> <ul style="list-style-type: none">+ S&P Tool Digitales Geschäftsmodell konzipieren+ S&P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis
13.00 Uhr – 14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
Nachmittag	Sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung <ul style="list-style-type: none">> Ist die Liquidität des eigenen Unternehmens stark genug? Working Capital und Cash Flow aktiv steuern> Finanzierungslücken frühzeitig erkennen und beseitigen – die wichtigsten Finanzierungsregeln auf einen Blick> Branchen-Vergleichskennzahlen zur Finanzlage und Liquidität> Stellschrauben für eine verlässliche Finanz- und Liquiditätsplanung <p><i>Direkte Umsetzung in die Praxis:</i></p> <ul style="list-style-type: none">+ S&P Check Working Capital: Liquiditätsfresser identifizieren

Inhalte: **1.** Seminartag

Nachmittag

Unternehmensziele voll im Blick – effektiver Einsatz von Kennzahlen

- > Warum nur vitale und robuste Unternehmen in Führung gehen
- > Passt das Geschäftsmodell? Kosten im Griff? Richtig finanziert?
- > 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

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ 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

Wie an der Spitze ein geschlossenes Team aufgebaut wird

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

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ S&P Führungstool: Erfolgreicher Zielsetzungsprozess

+ S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen

Schnellere Innovationen durch besseres Zeitmanagement

- > 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?“

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ Standortbestimmung Führungskompetenz und Führungsverhalten

+ S&P Check: 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

So bringen Sie Ihr Team in Top-Form

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

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ *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 kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht. Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

Als langjähriger Seminartrainer vermittelt er die relevanten Themen praxisnah und gut umsetzbar.

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

- > Aufbau von Controlling-Systemen
- > 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
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim Management
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > Rating und Bankverhandlungen
- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Personalsuche und Personalauswahl



Schon gewusst? 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/

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über 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

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Managementtraining 2019


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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

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

- | | | | |
|---|--------------------------------|---------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 19.-20.02.2019 | <input type="radio"/> Villach | <input type="radio"/> Linz | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte informieren Sie mich über weitere
Veranstaltungstermine. |
| <input type="checkbox"/> 26.-27.03.2019 | <input type="radio"/> Wien | <input type="radio"/> Innsbruck | |
| <input type="checkbox"/> 09.-10.04.2019 | <input type="radio"/> Graz | <input type="radio"/> Bregenz | <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"/> 21.-22.05.2019 | <input type="radio"/> Salzburg | <input type="radio"/> Villach | |

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
(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

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100