



Strategisches Management – Nachhaltiger Erfolg

Spitzenleistungen im eigenen Unternehmen sichern



- > 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 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:

04.03. - 05.03.2015

Düsseldorf

07.04. - 08.04.2015

Hamburg

29.04. - 30.04.2015

Stuttgart

20.05. - 21.05.2015

Stuttgart

03.09.-04.09.2015

Leipzig

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 **Königdisziplin 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 Blomeyer

Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Blomeyer 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

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

Antwortfax
089 452 429 70 299

Strategisches Management – Nachhaltiger Erfolg

Seminarpreis: 1.180,- € zzgl. 19 % MwSt.

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter 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/

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

- 04.-05.03.2015 Düsseldorf
- 07.-08.04.2015 Hamburg
- 29.-30.04.2015 Stuttgart
- 20.-21.05.2015 Stuttgart
- 03.-04.09.2015 Leipzig

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine.
- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und stattfinden des ersten Seminartages)

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

- Empfehlung
- Internet
- Newsletter
- Seminarportal
- Telefon / Persönlicher Kontakt
- Persönliches Anschreiben
- 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

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

Service 
089/452 429 70-100