



Zielgruppe:

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

Ihr Nutzen:

Kostendeckende Verkaufspreise und ihre Kalkulation

Preiskalkulation in Zeiten der Digitalisierung

Mit Controlling aktiv steuern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box**:

- + S+P Tool: Aufbau einer sicheren Unternehmenskalkulation
- + S+P Chef-Report: Zuschlags- und Handelskalkulation für Entscheider
- + S+P Tool: Wie wirkt sich die Digitalisierung auf das Unternehmen aus?

Termine:

14.01.2022
München & Frankfurt

09.03.2022
Bremen & Berlin

20.04.2022
Hamburg & Stuttgart

13.07.2022
Stuttgart & Erfurt

Preis:

640,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Getränke und Snacks



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. B14

Programm

09.00 Uhr

Begrüßung

Kostendeckende Verkaufspreise und ihre Kalkulation

- > Kostenrechnung als Grundlage für Geschäftsführer-Entscheidungen
- > Mehr Transparenz: Kostenstellenrechnung mit dem Betriebsabrechnungsbogen
- > Kostenrechnung: Kalkulation – Deckungsbeitrag – Budgetierung
- > Sichere Kalkulation kostendeckender Verkaufspreise
- > Handelskalkulation: Auf was kommt es an?
- > Moderne Kostenrechnungssysteme: Prozesskostenrechnung und Target Costing

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box**:

- + S+P Tool: Aufbau einer sicheren Unternehmenskalkulation
- + S+P Chef-Report: Zuschlags- und Handelskalkulation für Entscheider

Preiskalkulation in Zeiten der Digitalisierung

- > Wie fit ist Ihr Unternehmen im Preismanagement?
- > Preisbereitschaft der Kunden und Lieferanten erkennen und ausreizen
- > Einsatz innovativer Pricing-Modelle in der Kalkulation
- > Mit der richtigen Verhandlungsstrategie bessere Einkaufspreise erzielen
- > Herausforderung Digitalisierung: Die Preiskalkulation neu ausrichten
- > Mit Controlling-Kennzahlen die Verkaufspreise sicher steuern

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box**:

- + S+P Tool: Wie wirkt sich die Digitalisierung auf das Unternehmen aus?
- + S+P Toolbox: Controlling-Werkzeuge für den digitalen Wandel

13.00 bis 14.00 Uhr

Pause



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. B14

Programm

14.00 bis 17.00 Uhr

Mit Controlling aktiv steuern

- > Warum nur vitale und robuste Unternehmen in Führung gehen
- > Auf welche Gewinn- und Werttreiber kommt es in der Praxis an?
- > passt das Geschäftsmodell? Kosten im Griff? Richtig finanziert?
- > Effizienter Einsatz von Kennzahlen:
 - Unternehmenswert steigern mit aktivem EBITDA-Management
 - Steuern und Entscheiden mit WACC und Economic Value Added
- > Auch weiche Daten zählen! Ermittlung der Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit

Direkte Umsetzung in die Praxis:

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

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. B14

Referenten & Fachbereiche



Fachbereich Unternehmensplanung, Risikomanagement und Compliance

Herr **Achim Schulz** berät seit 23 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

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

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team Entwicklungsprozessen.

Arbeits-, Vertrags-, Gesellschafts- und Sanierungsrecht

Herr Rechtsanwalt **Alexander Suck** betreut Unternehmen, Gesellschafter, Geschäftsführer und Prokuristen in Fragen zum Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Vertragsrecht und Strafrecht.

Zudem berät er mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/Inhaber in Krisen- und Sanierungssituationen.

Fachbereich Führung und Teamentwicklung

Frau **Miriam Boglino** leitete verschiedene interkulturelle Teams in London und war für die erfolgreiche Umsetzung länderübergreifender Projekte verantwortlich. Als Mediator übernimmt sie Verhandlungen zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat.

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 branchen-übergreifende Expertise.



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. B14