



Führungskräfteseminar

Managemententscheidungen und Management
Accounting für Nicht-Kaufleute und Führungskräfte

17. – 21.08.2020 in Fulda

Führungskräfteseminar – Ein IVM-Seminar ist eine mehrmodulige Seminarreihe, die als blended learning Reihe konzipiert wurde. Führung von Mitarbeitern und Kunden sowie der Umgang mit KPI's stehen im Mittelpunkt dieser Veranstaltungsreihe.

Diese Seminarkonzeption richtet sich an Techniker, Ingenieure, Nicht-Kaufleute, die Führungsverantwortung haben, bzw. Führungsverantwortung übernehmen möchten.

Ihre Investition 5300€ + MwSt.

Buchungen bitte bis 30.06. einreichen.

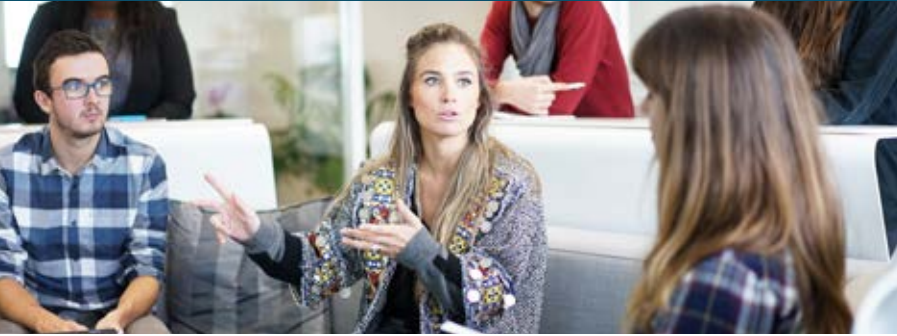
ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de



1. Modulreihe (die 1. Modulreihe beinhaltet 4 Micro Module, die gemeinsam besprochen und in der Arbeitsgruppe vertieft werden. Es gibt jeweils ein Lehr- und ein Arbeitsbuch. Im Arbeitsbuch erfolgt die Lernkontrolle. Jedes der 4 Micro-Module benötigt einen Zeitaufwand von ca. 0,5 Arbeitstagen. → 2 IVM-Seminartage

Micro Modul 1a

Wie funktioniert Betriebswirtschaft

- Kostenrechnung
- Grundbegriffe der KORE
- Preiskalkulation
- Einzelkosten / Gemeinkosten
- Kostenträgerrechnung
- Deckungsbeitrag
- Teilkosten vs. Vollkosten
- Profit-Center-Rechnung

Micro Modul 1c

Wie funktioniert Betriebswirtschaft

- Unternehmensziele & Kennzahlen
- Wirtschaftlichkeit
- Eigenkapitalrentabilität
- Gesamtkapitalrentabilität
- Liquidität
- Eigenkapitalquote
- Benchmarking

Micro Modul 1b

Wie funktioniert Betriebswirtschaft

- Bilanz & Gewinn- und Verlustrechnung
- Verbindlichkeiten / Forderungen
- Rückstellungen / Abschreibungen
- Cash-Flow-Management
- Lean Management
(Bilanz, Durchfluss, Kapitalintensität)

Micro Modul 1d

Wie funktioniert Betriebswirtschaft

- Wirtschaftsrecht
- Rechtsformen
- Unternehmenszusammenschlüsse
- Kaufvertrag
- Firma / Vertretungsbefugnisse
- Handelsregister
- Involvenzrecht

Datum:	_____	Kurzzeichen:	_____	Beantragt:	_____
Investition:	_____	Teilnehmer:	_____	Genehmigt:	_____
Kostenstelle:	_____	Vorgesetzter:	_____		

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de



Modul 2 Management

1 IVM-Seminartag

- Markt-Zielgruppen & Wettbewerbsanalyse
- Nutzen, Scoring, Rating
- Portfoliomanagement
- Qualitätsmanagement
- Strategisches & Operatives Management
- Interaktion und Praxisbeispiel mit dem Business Model

Modul 3

0,5 IVM-Seminartag

Impulsreferat mit Kleingruppenübungen

- Teambuilding
- Führungsarten / Führungsstile
- Typen & Bedürfnisse
- Motivation & MbO
- Agile Führungskonzepte / Hybride Organisationen

Modul 4 E-Learning

1,5 Tage mit Option
der Verlängerung

Praxistransfer und Umsetzung von Kennzahlenanalysen und Teammanagement

- Die Teilnehmer bilden autonome Arbeitsgruppen mit Rollenbildern (Produktion, Marketing, Entwicklung, Finanzen, u.a.)
- Die Ausgangsbasis bildet eine Fallstudie eines internationalen Unternehmens
- Jede autonome Arbeitsgruppe performt als Unternehmen, die anderen Gruppen, die anderen Unternehmen sind der Wettbewerb innerhalb der Branche.
- Im Anschluss an die Gruppenentscheidungen entsteht ein neues Bild des Marktes und der individuellen Gruppenperformance (absolute und relative Zahlen)
- Simulation / Fallstudie eines Unternehmens, welches im dynamischen Wettbewerb zu managen ist
- Entscheidungen werden im Team gebildet und beeinflussen die eigene Unternehmensperformance (Umsatzrentabilität, Kapitalumschlag und Return on Investment)
- Ziel ist es die Rendite zu optimieren
- Strategische und operative Entscheidungen
- Teammanagement in der Praxis
- Die Entscheidungen werden im Verlauf komplexer und die Entscheidungszeit wird reduziert.

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de



Fulda im Sommer

Wunderschön und eine Reise wert. Wenn Sie Familie haben, kommen Sie gemeinsam mit Partner und Kindern an nach Ostthessen. Der Spessart, die Rhön und der Vogelsberg sind angrenzende und wunderschöne Gebiete in Deutschland.

Fulda selbst ist eine Kleinstadt mit barockem Charme.

Fulda liegt sehr gut zwischen Würzburg und Kassel an der A7. Fulda ist ICE-Standort, Leipzig–Fulda geht in zwei Stunden, Frankfurt–Fulda in einer Stunde.

Weitere Seminare

Business-Development

Marketing ist in der Gegenwart unglaublich vielfältig geworden. On- und Offline-Marketing, Markt- und Produkt-erweiterungen, Diversifikationen, Innovationen, Leadmanagement, Kundenzufriedenheitsmanagement u.a. Wie kann man, angesichts dieser Komplexität ...

Zielgruppe:

- Marketing Manager
- Key Account Manager
- Unternehmen
- Existenzgründer

Zur Website

Internationales Marketing

Die Welt als globaler Absatzmarkt und Beschaffungsmarkt spannender geht es nicht. Die Komplexität des Managements nimmt extrem zu, kulturelle Differenzen, Haushaltseinkommen, Bruttoinlandsprodukte, lokale und nationale Wettbewerber.

Zielgruppe:

- Manager im Marketing
- Unternehmensführung
- Gesellschafter
- Geschäftsführung

Zur Website

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890

E-Mail: info@ivm-seminare.de

www.ivm-seminare.de