

JURISTISCHES KNOW-HOW FÜR EINKÄUFER

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7870

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Mitarbeiter der Abteilung Einkauf und alle Fach- und Führungskräfte, die in Einkaufsprozessen mitarbeiten.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Dieses Seminar ist speziell ausgerichtet auf Ihre Rolle im Einkauf. Nach dem Seminar kennen Sie die rechtlichen Grundlagen. Sie wissen um die rechtlichen Fallstricke im Einkaufsprozess und der Vertragsgestaltung und können diese umgehen. Sie haben das Wissen, um für Ihr Unternehmen vorteilhafte Verträge zu gestalten und bei Störungen und Mängel professionell und juristisch korrekt zu agieren

Programm

Verortung im Rechtssystem:

Zivilrecht - Vertragsrecht - Verwandte Gebiete (Handelsrecht/EU-Recht)

Was ist ein Vertrag:

Angebot und Annahme - Bestätigungsschreiben - Formvorschriften - Beweisbarkeit - Stellvertretung: Prokura, Vollmachten - Vertragsabschluss per Internet, Mail, Fax, Telefon, Signaturen

Vertragsarten:

Was für Verträge gibt es?

Störungen und Mängel im Vertrag:

Verzug - Unmöglichkeit - Fixgeschäft - Schadensersatz - Garantie - Mängelgewährleistung, Beispiel des Kauf-, Werk- und Dienstvertrags - Untersuchungs- und Rügepflicht - Fristen

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Anwendbarkeit unter Kaufleuten - Verhältnis zum "Haupt"-Vertrag - Grenzen, Unwirksamkeitsgründe - Kollision typischer Klauseln wie Vertragsstrafe, Internationale Handelsklauseln (Incoterms)

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/7870>

EINKAUF GRUNDLAGEN

Effizient und effektiv im Einkauf arbeiten

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7782

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übungen.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die sich mit den Methoden und Werkzeugen des modernen Einkaufs systematisch vertraut machen wollen, Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die alleine oder im Team Produkte und Leistungen einkaufen.

Voraussetzungen: Keine speziellen Kenntnisse.

Sie lernen die Methoden, Aufgaben und Ziele des modernen Einkaufs kennen. Sie beherrschen die Methoden des operativen Einkaufs und können diese erfolgreich umsetzen. Die Basiselemente des strategischen Einkaufs sind Ihnen vertraut und Sie wissen um die Bedeutung des Einkaufs zur Erreichung der Unternehmensziele.

Programm

Grundlagen des modernen Einkaufs:

Die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenserfolg - Aufgaben und Organisation - Der Einkauf im Unternehmen - Die Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen

Betriebswirtschaftliche Methoden für Einkäufer:

Rahmenbedingungen in und für Unternehmen - Strategieentwicklung und Zielbildung im Unternehmen, Unternehmens- und Bereichsziele - Einkaufsrelevante Begriffe und Methoden aus dem Finanz- und Rechnungswesen - Preisplausibilisierung und - Kalkulation

Der Beschaffungsprozess:

interne Anfrage - Lieferantenrecherche/Beschaffungsmarktforschung - Ausschreibung, Pflichten- und Lastenhefte - Angebotsvergleich und Lieferantenauswahl - Auftragsvergabe - die Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen - Lieferantenentwicklung

Grundlagen des strategischen Einkaufs:

Operativer und Strategischer Einkauf - Aufgaben und Zusammenspiel - Basiswerkzeuge des Strategischen Einkaufs, ABC-Analyse, Wertanalyse, Prozessanalyse

Kennzahlen im Einkauf:

Bewertung und Controlling von Lieferanten - Kennzahlen zur Messung der Performance im Einkauf - Kennzahlensysteme

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/7782>

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM EINKAUF

Praxisorientiertes Seminar

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7805

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Aktiv-Seminar mit intensiver Teilnehmer-Einbindung, Gruppenarbeit, Fallstudien (auf Wunsch mit Video-Feedback).

Zielgruppe: Einkäufer und Einkaufsteamleiter, Mitarbeiter mit Kontakt zu Lieferanten.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Sie erlernen das Handwerk, um für Ihr Unternehmen Konditionsverbesserungen durch gezielte Verhandlungs- und Gesprächsführung zu erreichen. Durch die richtige Strategie und Taktik kommen Sie auf partnerschaftlichem Weg zu besseren Einkaufskonditionen. Zentraler Punkt des Trainings ist der Transfer in Ihre Praxis. Daher werden alle Seminarinhalte intensiv anhand der von Ihnen mitgebrachten Fallbeispiele trainiert. Es wird beachtet, dass angewandte Elemente zu Ihrer Persönlichkeit und Mentalität passen und somit auf Ihre Verhandlungspartner authentisch wirken.

Programm

Preisverhandlungen:

Wege zum optimalen Preis - Instrumentarium der Praxis - Hemmungen ablegen

Verhandelbare Elemente:

Was tun, wenn der Preis ausgereizt ist? - Kosten senken auf neuen Wegen - Bessere Konditionen erzielen ohne Lieferanten auszuziehen

Gesprächsführung:

Grundlagen der Gesprächsführung - Gesprächsführung durch geschickte Fragetechnik und Zuhören - Zielgerichtete Steuerung

Verhandlungsführung:

Motive und Ziele des Verhandlungspartners erkennen und nutzen - Checkliste für die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen - Strategieplanung - Zielgerichteter Einsatz von Taktiken - Verfahrene Situationen retten - Win-Win-Beachtung - Anreize aus dem Harvard-Konzept - Ethik in der Verhandlung und Geschäftsbeziehung

Verhandlungsabschluss:

Sicherer Weg zum Abschluss - Dokumentation der Verhandlungsergebnisse - Methoden zur Sicherstellung der Umsetzung

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/7805>

STRATEGISCHER EINKAUF

Strategien, Methoden und Werkzeuge

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7780

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übungen.

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf und Materialwirtschaft.

Voraussetzungen: Erfahrungen im Einkauf sind wünschenswert, aber nicht erforderlich.

Sie lernen in diesem Seminar die Erfolgsfaktoren und -methoden des modernen strategischen Einkaufs kennen. Sie wissen, wie man Beschaffungsprozesse optimiert und lernen Methoden, Strategien und Tools kennen, um den Beitrag der Abteilung Einkauf für die Wertschöpfung des Unternehmens zu maximieren

Programm

Der Einkauf als Hebel für die Wertschöpfung:

Die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenserfolg - Der Einkäufer, Erfüllungsgehilfe oder Wertschöpfer? - Resultate hochprofessioneller Einkaufsabteilungen - Aufgabenfelder moderner Einkaufsabteilungen

Beschaffungsstrategien zur Kostensenkung:

Analyse der Einsparpotenziale und Methoden der Umsetzung - Supply Chain Management - Materialgruppenmanagement - Global Sourcing-Strategie - Interdisziplinäre Einkaufsteams - Lead-Buyer Strategie - e-Sourcing und e-Procurement

Methoden und Tools zur Steigerung von Effizienz und Effektivität:

Die Instrumente Target Costing, Total Cost of Ownership, Portfoliotechnik und Wertanalyse - Strategische Lieferantenentwicklung - Nutzung des Lieferanten-Know-hows - Lieferantenbewertung - Effiziente Gestaltung der Lieferantenbeziehungen

Organisation und Kompetenz der Mitarbeiter:

Die Organisationsstruktur des Einkaufs - Differenzierung strategischer und operativer Einkauf - Die Positionierung der Abteilung Einkauf im Unternehmen - Der Einkauf als Partner der Fachabteilungen - Prozessoptimierung im Einkauf - Anforderungen an die Kompetenz der Mitarbeiter

Beschaffungscontrolling:

Controlling als Steuerungsinstrument - Relevante Kennzahlen für den operativen und strategischen Einkauf - Entwicklung von unternehmensspezifischen Kennzahlen und Kennzahlensystemen für die Abteilung Einkauf - Führen mit Zielen im Einkauf

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/7780>

PFLICHTEN- UND LASTENHEFTE PROFESSIONELL ERSTELLEN

Dauer: 2 Tage

Nr.: 7781

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.190,00 € (netto) / 1.416,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus Einkauf und IT-Fachabteilungen, die Pflicht- und Lastenhefte erstellen, um komplexe Güter, Leistungen und Projekte einzukaufen. Vertriebsmitarbeiter, die für Ausschreibungen mit Lastenheften Angebote erarbeiten.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Übungen.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Sie lernen in diesem Seminar die Ausschreibung mittels Lastenheften kennen und für die Beschaffung komplexer Produkte und Dienstleistungen im IT-Umfeld einzusetzen. Sie kennen die wirtschaftlich und juristisch sinnvollen Bestandteile von Lastenheften und können mittels dieses strategischen Instruments der Ausschreibung Einsparungen erreichen und einen reibungslosen Projektverlauf maßgeblich unterstützen.

Programm

Grundlagen:

Nutzen und Grenzen von Lastenheften - Abgrenzung Lastenheft und Pflichtenheft - Die Bedeutung des Lastenheftes für die Qualität der eingekauften Leistung und des Gesamtprojekts

Die Elemente von Pflichten- und Lastenheften:

Die Darstellung des Unternehmens - Die Darstellung der Ausgangssituation - Ziele, die mit der eingekauften Leistung/den eingekauften Produkten erreicht werden sollen - Anforderungen an das Produkt/die Leistung/das Projekt - Lösungen des Lieferanten über den geforderten Leistungsumfang hinaus - Abgrenzung interne Leistungen/externe Leistungen - Relevante Termine - Qualitätskriterien - Nachgelagerte Leistungen (Folgeprojekte, Instandhaltung, Schulung) - Vorgabe Angebotsbestandteile/-aufbau - Auswahlkriterien - Vertragsbedingungen - Die nächsten Schritte/Zeitplan im Angebotsverlauf

Der Ausschreibungs- und Vergabeprozess:

Einstufige/mehrstufige Ausschreibung - Der Beitrag des e-Procurements - Angebotsvergleich - Die Präsentation der Anbieter - Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung - Die Auswahl des Lieferanten

Preisanalyse und die Bedeutung für die Preisverhandlung:

Preisbeeinflussungsfaktoren - Kalkulationsmethoden - Argumentationsaufbau - Win-Win-Situationen gestalten

Hinweis

Bei diesem Seminar können Sie PDUs sammeln. Nähere Informationen [hier](#).

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 7781

Hamburg

14 Mrz - 15 Mrz 2019

Frankfurt

05 Sep - 06 Sep 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/7781>

ERFOLGREICHES PARTNERMANAGEMENT

Steuerung externer Dienstleister/erfolgreiches Outsourcing

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1152

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.290,00 € (netto) / 1.535,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Fachbereichsleiter, Projektleiter und -Mitarbeiter, die mit externen Partnern in einer maßgeblichen Rolle zusammenarbeiten oder eine Zusammenarbeit planen.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Übungen.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Outsourcing bzw. die enge Zusammenarbeit mit externen Partnern hat sich in vielen Unternehmensbereichen und Feldern bewährt und erfolgreich etabliert. Trotzdem scheitern immer noch viele Projekte oder bringen bei umfassender Betrachtungsweise nicht den erwarteten Nutzen. Nach diesem Seminar kennen Sie die Phasen und Erfolgsfaktoren erfolgreichen Partnermanagements. Sie haben ein Gespür für die Zusammenarbeit mit Externen entwickelt und können diese erfolgreich gestalten, ob im nationalen oder internationalen Kontext.

Programm

Arten der Partnerschaften:

Sourcing - Outsourcing - Offshoring - Outtasking - Contracting out

Die Phasen des Outsourcing/Partnermanagements:

Identifikation/Bewertung von Outsourcingpotentialen - Genaue Definition des Outsourcing-Bereichs/-Umfangs - Definition RFP - Auswahl Outsourcing-Partner und Verhandlung Vertrag - Definition der Schnittstellen - Management des Übergangs - Laufendes Management/Steuerung des externen Partners

Die Identifikation von Outsourcing-Potentialen und -Bereichen:

Der Ausschreibungsprozess:

Sourcing Governance - Ablauf von Ausschreibungen - Die Beteiligten - LOI, RFP... - Leistungsbeschreibungen richtig erstellen

Rechtliche Grundlagen und Sensibilisierung:

Vertragsarten und -typen - Zusammenspiel Einzelvertrag und Rahmenvertrag - SLAs - Abnahmeprozess - Dokumentation und Protokollierung in allen Phasen - Juristische Fallstricke im Partnermanagement und wie man sie umgeht

Management des Übergangs:

Das Projektteam - Gestaltung technischer Schnittstellen - Schnittstellen und Rollen - Zusammenarbeit der Mitarbeiter

Laufendes Management, kontinuierliche Steuerung des externen Partners:

Kontinuierliches Qualitätsmanagement - Qualitatives und quantitatives Controlling - Überwachung von Budgets - Kennzahlen - Key performance indicators

Tools und Checklisten für erfolgreiches Partnermanagement:

Hinweis

Intensiv-Seminar mit täglich verlängerter Seminarzeit

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1152

Düsseldorf

07 Mrz - 08 Mrz 2019 **Garantietermin**

München

28 Nov - 29 Nov 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1152>

MÜNDLICHE PRÜFUNG ZUM STEINBEIS-ZERTIFIZIERTEN CONTROLLER

Dauer: 1 Tag

Nr.: 1107

Durchführungsart: Präsenztraining

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Programm

Frankfurt

12 Jul - 12 Jul 2019

17 Jan - 17 Jan 2020

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1107>

ZERTIFIZIERUNGSCAMP - ZERTIFIZIERUNG ZUM CERTIFIED CONTROLLER (STEINBEIS)

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1028

Durchführungsart: Lehrgang

Preis: 680,00 € (netto) / 809,20 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Controlling, die ihr Wissen dokumentieren wollen. Personen, die eine Position im Controlling anstreben.

Voraussetzungen: Fundierte Kenntnisse bezüglich der Methoden und Instrumente des Controlling, wie sie in den Seminaren Controlling I - III (Seminare 1025, 1026, 1027) vermittelt werden. Der Prüfungsrahmen entspricht den Lernzielen dieser Seminare. Der Besuch dieser Seminare ist empfehlenswert zur Vorbereitung auf die Zertifizierung, jedoch nicht Bedingung.

Diese anspruchsvolle Personenzertifizierung bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen um die Methoden und Instrumente des Controlling zu dokumentieren. Sie belegen präzises, modernes Methodenwissen des Controlling und Umsetzungskompetenz.

Programm

Die Prüfung besteht aus drei Teilen:

Schriftliche Prüfung (Dauer 3,5 Std.):

Grundlage ist der Lernzielkatalog der Seminare 1025, 1026, 1027, der auf Praxisrelevanz ausgerichtet ist - Dieser umfasst alle relevanten Methoden und Instrumente des modernen Controlling - Fragen und eine Case Study sind zu bearbeiten - Es wird sowohl Fach- als auch Umsetzungskompetenz geprüft

Ausarbeitung einer Case Study:

Ausarbeitung einer Case Study oder, im idealen Fall Bearbeitung eines aktuellen Controlling-Projektes aus dem Unternehmen - Vorbereitung der Ergebnispräsentation. Diese Ausarbeitung ist die Basis der mündlichen Prüfung

Mündliche Prüfung (Dauer ca. 30 Min.):

Hier werden die Ergebnisse der ausgearbeiteten Hausarbeit vorgestellt und verteidigt - Simulation einer Projektergebnispräsentation - Die Prüfer nehmen verschiedene Rollen ein - Schwerpunkt der mündlichen Prüfung ist die Umsetzungskompetenz - Fragen zu Methoden des

Prüfungsthemen:

Grundlage sind die Lernzielkataloge der Seminare

1025, 1026 und 1027.

Hinweis

Die Prüfung darf maximal zweimal wiederholt werden.

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1028

Stuttgart

12 Apr - 12 Apr 2019

15 Nov - 15 Nov 2019

München

12 Apr - 12 Apr 2019

15 Nov - 15 Nov 2019

Frankfurt

12 Apr - 12 Apr 2019

15 Nov - 15 Nov 2019

Düsseldorf

12 Apr - 12 Apr 2019

15 Nov - 15 Nov 2019

Berlin

12 Apr - 12 Apr 2019

15 Nov - 15 Nov 2019

Hamburg

15 Nov - 15 Nov 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1028>

CONTROLLING I - GEMEINKOSTEN- UND PRODUKTKOSTENCONTROLLING

Controlling I

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1025

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.620,00 € (netto) / 1.927,80 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: "Einsteiger" in den Bereich Controlling.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Fallstudien.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt. Kaufmännische/betriebswirtschaftliche Kenntnisse, erworben durch Berufspraxis oder Ausbildung, sind von Vorteil.

Sie lernen die Methoden und Instrumente des Gemeinkostencontrolling und Produktkostencontrolling kennen und sicher anwenden. Gezeigt wird die Verankerung von Controlling in den führenden IT-Systemen. Der Schwerpunkt liegt in der Vermittlung der Methoden und Instrumente des Controlling, die umfassende IT-Anwendung ist nicht Inhalt des Seminars.

Programm

Unternehmensziele und Controlling

Stammdaten in IT-Systemen als Basis des Controlling (SAP, Excel):

Buchungs- und Kostenrechnungskreise - Kostenarten- und Leistungsartenstämme - Kostenstellenstandardhierarchie - Projektstandardhierarchie - Planerprofile und Kostenrechnungssysteme - Berechtigungskonzepte: Wer sollte was dürfen und wer nicht

Gemeinkostencontrolling:

Beplanung von Kostenstellen und Gemeinkostenprojekten (Bugetierung) - Planungskalender (Prozess der Planung) und Planabstimmung - Planung der Einzel- und Gemeinkosten - Planung der fixen und variablen Kosten - Planung der Opex und Capex

Abweichungsanalysen auf Kostenstellen und Projekten:

Plan-Ist Abweichungen - Soll-Ist Abweichungen

Prozesskostenrechnung (Activity based Costing) und Gemeinkostenwertanalyse

Produktkostencontrolling:

Beplanung von Produkten und Dienstleistungen (Kostenträgern)

Kalkulationsverfahren:

Divisionskalkulationen - Äquivalenzziffernkalkulationen - Kuppelkalkulationsverfahren - Zuschlagskalkulationen - Zielkostenrechnung (Target Costing)

Kalkulation als Grundlage der handels- und steuerrechtlichen Herstellungskosten:

Der Controller als Zulieferant der Bilanzbuchhalter

Kalkulation als Grundlage der Preisbildung:

Der Controller als Zulieferant von Management, Marketing und Vertrieb

IT-Einsatz im Controlling:

CONTROLLING II - ERFOLGS- UND ERGEBNIS-CONTROLLING-PROFITABILITY ANALYSIS

Controlling II

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1026

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.620,00 € (netto) / 1.927,80 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Fallstudien.

Voraussetzungen: 1025 oder vergleichbare Kenntnisse.

Nach diesem Seminar kennen Sie die relevanten Methoden der Erfolgs- und Ergebnisrechnung. Damit können Sie das Management und alle Unternehmensbereiche unterstützen und eine Grundlage für fundierte unternehmerische Entscheidungen legen.

Programm

Gewinn- und Verlustrechnungen (Profit & Loss Statements):

Gewinn- und Verlustrechnungen (Profit & Loss Statements) - Grundlagen nach deutschem Handelsrecht und IFRS - Gesamtkostenverfahren - Umsatzkostenverfahren - Analysen ausgewählter GuVs der Seminarteilnehmer

Plankalkulationen und Umsatzplanungen als Grundlagen von Planergebnisrechnungen:

Methoden der Umsatzplanungen

Unterjährige Erwartungswerte (forecasts; expectation values)

Vollkostenergebnisrechnungen

Deckungsbeitragsrechnungen (Ein- und mehrstufig, engpassorientiert)

Stufenweise Fixkostendeckungsrechnungen

Plandeckungsbeitragsrechnungen und Programm- und Absatzplanung

Profit Center Rechnungen

Ergebnisrechnungen nach Regionen, Ländern und Kontinenten

Kundenergebnisrechnungen

Kundenwertermittlungen

Kunden- und Marktrisiko-Controlling

Investitionscontrolling als mehrperiodisches Ergebniscontrolling

CONTROLLING III - CONTROLLING-KENNZAHLEN UND REPORTING

Controlling III

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1027

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.620,00 € (netto) / 1.927,80 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Übungen, Fallstudien.

Voraussetzungen: 1025 ,1026 oder vergleichbare Kenntnisse.

Nach diesem Seminar können Sie Kennzahlen für Steuerungsaufgaben im Unternehmen auswählen, definieren und anwenden. Sie können bei der Entwicklung von KPIs (Gesamtunternehmen, Bereiche) in wesentlicher Rolle mitwirken. Sie wissen, wie Reports als Steuerungsinstrument inhaltlich und formell gestaltet sein sollten und können so einen wesentlichen Beitrag zur Steuerung des Unternehmens leisten.

Programm

Reporting: Verbindung von Kunst und Kalkulation

Der Controller als Lieferant und Verkäufer seiner Berichte

Reporting als empfängerorientiertes Berichtswesen:

Wer braucht was wann und wie? - Optimale Zeilen- und Spaltenstrukturen im Reporting - Wie aus Zahlenfriedhöfen Grafiken werden

Reporting in Gemeinkostencontrolling, Produktkostencontrolling Ergebniscontrolling

Kennzahlen (Key Performance Indicators KPIs)

Balanced Scorecard:

Strukturierung von Kennzahlen - BSC als Verbindung von operativem und strategischem Controlling

Die Ergänzung von Reports durch Kennzahlen

Finanzkennzahlen (Ergebnis, Bilanz- und Liquiditätskennzahlen)

Kunden- und Marktkennzahlen

Prozess- Produktions- und Projektkennzahlen

Personal- und Innovationskennzahlen

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1027

Frankfurt

25 Mrz - 27 Mrz 2019

Berlin

25 Sep - 27 Sep 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1027>

CONTROLLING FÜR NICHT-CONTROLLER

Grundlagen und Instrumente

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1070

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, Projektleiter und -mitarbeiter, "Nicht"-Controller.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nach diesem Seminar kennen Sie den Wirkungsbereich und wesentliche Funktionen des Controllings. Sie verstehen den Auftrag und die Aufgaben der empfundenen „Störvariable Controlling“ und können qualifiziert mitdiskutieren. Sie können die für Ihr Aufgabenfeld wichtigen Controlling-Instrumente anwenden und betriebliche (Teil-)Prozesse mit den Instrumenten des Controllings steuern. Sie können mit wichtigen Schlüsselbegriffen und Kennzahlen aus Buchhaltung, Kostenrechnung und Controlling sicher umgehen.

Programm

Controlling in den Fachabteilungen und in Projekten:

Zeitgemäßes Controllingverständnis - Rentabilität, Liquidität, Wirtschaftlichkeit - Aufgaben des zentralen Controllings - Controllingaufgaben in Fachabteilungen und in Projekten - Verantwortung Manager versus Controller - Unternehmens-/Bereichssteuerung - Berichtswesen/Reporting

Relevante Kennzahlen aus dem Controlling:

ROI, Gross Margin, OPEX, CAPEX, u.s.w. - Bedeutung für die Fachabteilungen und für Projekte und Projektleiter - Business Cases/Businesspläne für Projekte - Profit-Center-Rechnung - interne Leistungsverrechnung

Grundlegendes aus dem Rechnungswesen:

Finanzbuchhaltung als Datenbasis? - EBIT, EBITDA, Cashflow und mehr - Bilanz - Gewinn- und Verlustrechnung - Abschreibungen AfA - Rückstellungen

Basisdaten aus der Kostenrechnung:

Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträger-Rechnung - Preiskalkulation - Kostenkontrolle - Deckungsbeitrag - Break-Even-Rechnung - Projekt-Controlling

Vom Plan zur Umsetzung:

Bereiche der Planung - Planung und Führung - Instrumente im Überblick - Budgetierung - Rolling Forecast - Finanz- und Liquiditätsplanung - Balanced Scorecard - Management by Objectives

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1070

Stuttgart

22 Mai - 24 Mai 2019 **Garantietermin**

Hamburg

23 Sep - 25 Sep 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1070>

AUSSAGEKRÄFTIGES REPORTING

Kennzahlen definieren und gestalten

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1067

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, praktische Beispiele, Muster und deren Vergleiche und Beurteilung.

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte, Controller, Mitarbeiter, die Entscheidungsvorlagen erstellen bzw. Präsentationen und Berichte aufbereiten.

Voraussetzungen: Grundlegende Kenntnisse des Controllings.

Reports und Daten finden nur dann Beachtung, wenn aus der Informationsflut zielgruppenrelevante Aussagen ausgewählt werden und diese prägnant komprimiert und aufbereitet sind. Nach diesem Seminar kennen Sie relevante Kennzahlen und unterschiedliche Arten, diese darzustellen. Sie können zielgruppenabhängig die aussagekräftigste Darstellungsform wählen und wissen um ihre Vor- und Nachteile. Sie können Reports, die Ihnen vorgelegt werden, kritisch interpretieren

Programm

Zielgruppenorientiertes Controlling:

Anforderungen des Managements an das Reporting - Anforderungen von Stakeholdern an das Reporting - Reportingansätze für verschiedene Zielgruppen - Die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen

Kennzahlen:

Relevante Kennzahlen für Fachabteilungen und Controlling - Verhältniskennzahlen - Einflussgrößen der Kennzahlen, Beeinflussbarkeit durch Strukturwandel, Konjunktur, Kunden, Konkurrenz, Mitarbeiter etc. - Branchenvergleiche und Unternehmensvergleiche - Unternehmensinterne Vergleiche

Das Ziel des Reports:

Was soll mit dem Bericht erreicht werden? - Kernaussagen und Nebenaussagen - Die richtige Frequenz einzelner Reports - Die richtigen Zielgruppen für Reports

Die Gestaltung des Reportings:

Die Visualisierung von Kennzahlen - Tabellen - Diagramme - Grafiken - Schaubilder - Alternative Darstellungsformen und ihre Aussage im Vergleich - Strukturierung und Umsetzung von Informationen

Erstellung von Reports:

Aufwände der Reporterstellung - Standard-Reports aufbauen

Datenquellen:

Datenrecherche intern - Informationen bezüglich des eigenen Unternehmens - Datenrecherche extern - die Suche nach relevanten Informationen/Bezugsgrößen bezüglich der Unternehmensumwelt

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1067>

IT CONTROLLING / IT VALUE

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1016

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele aus der Arbeitspraxis der Teilnehmer, Übungen.

Zielgruppe: IT-Entscheider, Controlling-Referenten, Leiter Controlling, IT-Entwicklungsleiter.

Voraussetzungen: Durch Ausbildung oder berufliche Praxis erworbenes Verständnis der grundlegenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge in Organisationen.

Nach dem Seminar kennen Sie die wesentlichen Aspekte des IT-Controllings und sind in der Lage, diese in Ihrem Unternehmen umzusetzen

Programm

Einführung:

Aufgaben des Controlling in der IT - Organisatorische Einordnung des IT-Controlling - Varianten des IT-Kosten-Verständnisses

Methoden und Instrumente des strategischen IT-Controlling:

Anwendungs- und Projektportfoliomanagement - TCO-Konzept - Lebenszykluskosten - IT-Balanced Scorecard - Outsourcing

Methoden und Instrumente des operativen IT-Controlling:

Grundzüge der IT-Kosten- und Leistungsrechnung - Optionen der internen IT-Leistungsverrechnung - Service Level Agreements (SLA) - IT-Kennzahlen - Grundzüge der Prozesskostenrechnung - Wirtschaftlichkeitsrechnungen - Instrumente des IT-Projektcontrolling - Benchmarking - Budgetierung der IT-Kosten

Hinweis

Bei diesem Seminar können Sie PDUs sammeln. Nähere Informationen hier.

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1016>

FINANCE AND ACCOUNTING FOR NON-FINANCIAL MANAGERS

Dauer: 3 Tage

Nr.: 11051

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Presentation, discussion, case study, group work.

Zielgruppe: Executives, junior executives, team leaders, project managers, engineers.

Voraussetzungen: Adequate command of English.

Financial reports "speak" a language of their own which many managers have to learn how to translate. This seminar clarifies terms to help you to understand financial reports more easily and shows you how to use this information to make better decisions.

Programm

An overview of business and financial systems:

Role of finance departments - Difference of management and financial accounts - Financial processes

Accounting transactions and interpreting accounts:

System of double entry accounts - Annual financial statements - Income statement - Balance sheet - Cash flow statement - Balance sheet ratios

Budgets and budgetary control:

From operational planning to budgets - Budgeting of projects - Process of budgeting

Management accounting:

Cost types - Cost centers - Cost units - Cost behaviour and terms - Contribution costing - Target costing - Activity based costing

Performance management:

Sales reports - Forecasting - Balanced scorecard - Operational and strategic cost cutting methods

Funds management:

Corporate funding - Cash flow forecasting - Liquidity planning

Investment planning:

Business cases - Road map - Cash flow, break even point and net present value - Key performance indicators - Risk management

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/11051>

VERTRAGSRECHT

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1045

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Abteilungsleiter, Einkäufer, Controller, Mitarbeiter aus Vertrieb und Außendienst, Berater, Projektleiter und Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die in Unternehmen Verträge abschließen oder mit Verträgen maßgeblich arbeiten.

Voraussetzungen: Juristische Grundkenntnisse sind vorteilhaft, aber nicht notwendig.

Nach dem Besuch dieses Seminars sind Sie mit den Grundzügen des Vertragsrechts vertraut und können vertragsrechtliche Fragestellungen für Ihren Arbeitsalltag bewerten und beantworten. Sie kennen die Prinzipien der vertraglichen Gestaltung, können Schwachstellen und Mängel in Verträgen identifizieren und vermeiden so typische Fehler bei der Gestaltung von Verträgen. Viele Beispiele und Tipps aus der Praxis illustrieren die aktuelle Rechtslage und dienen Ihnen als Argumentationshilfe in Verhandlungssituationen

Programm

Verortung im Rechtssystem:

Zivilrecht - Vertragsrecht - Verwandte Gebiete (Handelsrecht/EU-Recht)

Was ist ein Vertrag:

Angebot und Annahme - Bestätigungsschreiben - Formvorschriften - Beweisbarkeit - Stellvertretung: Prokura, Vollmachten - Vertragsabschluss per Internet, Mail, Fax, Telefon, Signaturen

Vertragsarten:

Was für Verträge gibt es?

Störungen und Mängel im Vertrag:

Verzug - Unmöglichkeit - Fixgeschäft - Schadensersatz - Garantie - Mängelgewährleistung, Beispiel des Kauf-, Werk- und Dienstvertrags - Untersuchungs- und Rügepflicht - Fristen

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Anwendbarkeit unter Kaufleuten - Verhältnis zum "Haupt"-Vertrag - Grenzen, Unwirksamkeitsgründe - Kollision typischer Klauseln wie Vertragsstrafe, Internationale Handelsklauseln (Incoterms)

Kurzer Exkurs Delikthaftung:

Produkthaftung - Produzentenhaftung

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1045>

ARBEITSRECHT

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1052

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen.

Motto: Arbeitsrecht ist so bunt wie das Leben selbst.

Zielgruppe: Führungskräfte, Abteilungsleiter, Personalleiter und alle, die Personalverantwortung haben oder demnächst bekommen sollen.

Voraussetzungen: Juristische Grundkenntnisse sind vorteilhaft, aber nicht notwendig.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen fundierten Überblick über die relevanten Arbeitsrechtsnormen. Durch den gezielten Einblick in wesentliche Gesetze erfahren Sie eine Sensibilisierung sowie eine juristische Rückendeckung, um im Arbeitsalltag Ihre Entscheidungen schnell und fundiert treffen und begründen zu können. Sie lernen bei Fragen gezielt mit den Arbeitsgesetzen umzugehen. Mit vielen Tipps vom Einstellungsgespräch über die Versetzung bis zur Ausstellung sind Sie auf dem neuesten aktuellen rechtlichen Stand

Programm

Struktur des Arbeitsrechts:

Zwingende Arbeitsrechtsnormen - Einfluss des EU-Rechts auf das aktuelle Arbeitsrecht

Personalakquise:

Stellenausschreibung - Bewerbungs- und Einstellungsgespräch

Arbeitsvertrag:

Zustandekommen - Dienst- und Werkvertrag - Form

Weitere Regelungen:

Arbeitszeit - Überstunden - Urlaub - Lohn - Schnittstellen zu Gesetzen - Teilzeit - Befristung - Elternzeit - Versetzung

Was ist bei Abmahnungen und bei Kündigung zu beachten?:

Gründe - Begründung - Aktueller Kündigungsschutz - Anfechtung - Fristen - Schnittstellen zum Betriebsrat

Betriebsverfassungsrecht:

Rechte des Betriebsrats - Wege der Kooperation - Betriebsvereinbarungen

Haftung:

Wann haftet der Arbeitnehmer, wann der Arbeitgeber?

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1052>

IT-RECHT

Dauer: 2 Tage

Durchführungsart: Präsenztraining

Zielgruppe: Projektleiter, IT-Leiter, Führungskräfte, IT-Einkäufer, Mitarbeiter der Rechtsabteilung.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nr.: 1103

Preis: 1.290,00 € (netto) / 1.535,10 € inkl. 19% MwSt.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen.

IT-Recht für Praktiker, das bedeutet:

- Sicherheit in Vertragsverhandlungen gewinnen
- Erkennen von Tricks
- Schwachstellen und Problembereiche in IT-Verträgen
- Grundstrukturen und Besonderheiten von IT-Verträgen verstehen und anwenden
- Schnittstellen zur Rechtsabteilung erkennen.

Programm

Verständnisgrundlagen des IT-Vertragsrechts:

- Vertragstypen
- Unterschiede
- EVB-IT
- Internationale Bezüge
- Die Bedeutung typischer IT-Vertragsklauseln

Die versteckten Überraschungen - AGBs in IT-Verträgen:

- Welche Klauseln sind unwirksam?
- Warum sollte man bei Individualvereinbarungen vorsichtig sein?

Tricks, Probleme, Schwachstellen:

- Gewährleistung und Garantie
- Mängel
- Nacherfüllung, Minderung, Rücktritt und Schadensersatz
- Rügepflicht des § 377 HGB
- Vertragsstrafen
- Die Bedeutung von Lasten- und Pflichtenheften bei IT-Projekten
- Wichtige Regelungen bei agilen Projekten

Eigene Positionen sichern:

- Branchenübliche Formulierungen kritisch betrachten
- Ausweitung eigener Rechte bei Soft- und Hardware-Einkauf

- Überwindung typischer Verhandlungssackgassen

Special Randfragen:

- Lizenzvereinbarungen
- Online-Verträge
- Datenschutz
- Werberechtliche Aspekte

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1103

Berlin

21 Feb - 22 Feb 2019 **Garantietermin**

Düsseldorf

26 Aug - 27 Aug 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1103>

PRODUKT- UND PRODUZENTENHAFTUNG

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1205

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen.

Zielgruppe: Führungskräfte, leitende Angestellte, Mitarbeiter, insbesondere aus den Bereichen Herstellung, Zulieferung und Verkauf.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Gemäß dem Sprichwort "Unwissenheit schützt vor Strafe nicht" wird Ihnen in diesem Seminar ein Überblick über das Haftungsrecht vermittelt. Sie erfahren, was die Voraussetzungen für deliktische Schadensersatzansprüche sind, welche Pflichten beachtet werden müssen und welche Vorkehrungen, Entlastungsmöglichkeiten und Haftungsgrenzen bestehen

Programm

Überblick über das Haftungsrecht:

Produkt- und Produzentenhaftungsrecht - Verschuldens- und Gefährdungshaftung - Schadensersatz - Schmerzensgeld

Deliktsrecht und Produkthaftungsrecht:

Voraussetzungen und Abgrenzung zum Gewährleistungsrecht:

Was sind die Pflichten des Herstellers/Lieferanten/Händlers/Mitarbeiters?:

Haftungsumfang:

Grenzen der Haftung und Entlastungsmöglichkeiten

Beweisrecht:

Produktrückruf:

Strafrechtliche Produkthaftung:

Bezüge zur Produkthaftung im Ausland, insbesondere USA:

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1205>

VERGABERECHT

Dauer: 1 Tag

Nr.: 1173

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele, Übungen, Coaching.

Zielgruppe: Vertreter von Kommunen, kommunalen Gesellschaften und öffentlichen Auftraggebern, die mit der Vergabe von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen für die öffentliche Hand befasst sind.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt. Grundkenntnisse und praktische Erfahrungen zum Vergaberecht sind von Vorteil.

Nach dem Seminar kennen Sie die komplexen Vorschriften des Vergaberechts (VOB/A, VOL/A, VOF, GWB, VgV) und können diese in der Praxis erfolgreich und rechtssicher anwenden

Programm

Grundzüge vergaberechtlicher Strukturen:

Struktur des Vergaberechts - Grundsätze des Vergaberechts - Schwellenwerte - Verfahrensarten

Durchführung eines Vergabeverfahrens:

Vorbereitung - Bekanntmachung - Teilnahmewettbewerb - Leistungsbeschreibung - Zuschlag - Vorabinformation

Angebotswertung:

Wertung - Wertungsstufen und -kriterien - Besonderheiten

Typische Risiken im Vergabeverfahren:

Wahl der Verfahrensart (Begründung) - Zwischenentscheidung - Wertung - Aufhebung des Verfahrens - Rüge und Nachprüfungsverfahren - Sanktionen - Konsequenzen für die Praxis

Typische Sonderfälle im Vergaberecht:

Ausschreibung von Versicherungsleistungen - Beraterverträge - Umgehung des Vergaberechts, zum Beispiel IT-Beschaffung - Vertragsverlängerung - Wesentliche Neuerungen im Vergaberecht

Praxisbeispiele: Komplexe Vergabeverfahren:

Ziele - Konflikte - Verfahren

Kolloquium: Fragen und Antworten:

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1173>

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES KNOW-HOW FÜR DIE ASSISTENZ

Praxisorientierter Kompaktkurs

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1050

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit.

Zielgruppe: Assistenz der Geschäfts- und Bereichsleitung, Mitarbeiter der Fachabteilungen, Nachwuchsführungskräfte.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nach diesem Seminar kennen Sie die relevanten betriebswirtschaftlichen Begriffe, Methoden und Modelle und können dadurch Entscheidungen nachvollziehen und stützen. Sie haben einen sicheren Umgang mit Kennzahlen und Reports, ein Gespür für Unternehmensstrategie -aufbau und -steuerung sowie für "das Unternehmen als System" und können Geschäftsführung und Bereichsleitung in allen Belangen unterstützen

Programm

Unternehmen im Kontext Markt:

Betrachtungsmodell und Übersicht - Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

Organisation:

Aufbau-, Ablauf-, Matrix-, Projekt- und Prozessorganisation - Moderne Organisationskonzepte - Das Unternehmen als System - Der Mensch in der Organisation - Motivation, Konflikte, Changemanagement

Unternehmensführung:

Planung, Steuerung und Kontrolle, Führungskonzepte, Führungsverhalten, Managementinstrumente - Unternehmensstrategien - kurzer Überblick - Organisationsentwicklung - Informationsmanagement

Finanz- und Rechnungswesen:

Kennzahlen verstehen: Rentabilität, Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Break Even, ROI, Eigenkapitalquote, Liquidität, Cashflow, EBIT... - Controlling als Basis für die Unternehmenssteuerung: Strategische Planung, Budgetierung, Berichtswesen - Kostenrechnungsarten, Voll- und Teilkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, fixe und variable Kosten - Finanzwesen - Bilanz/GuV, was sagt eine Bilanz - Finanzbuchhaltung

Marketing/Absatzwirtschaft:

Marktanalyse - Marktprognose - Marketingmaßnahmen - Marketing-Mix - Produktpolitik - Preis-/Kontrahierungspolitik - Distributionspolitik - Kommunikationspolitik

Material- und Fertigungswirtschaft:

Unternehmensbereiche und ihr Zusammenspiel:

Einkauf - Material- und Fertigungswirtschaft - Verkauf - Marketing - Personal und Personalentwicklung - QM - Unternehmens- und Bereichsziele und Zielkonflikte - Prozessdenken

Hinweis

Online Anmeldung:

Kundenkarte Nr. 071A, 071B oder 071C, Fax 0711 220 11 267 beachten Sie bitte auch das 01001

URL: <https://www.integrata.de/1050>

BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE FÜR IT-MITARBEITER, INGENIEURE UND TECHNIKER

Dauer: 3 Tage

Nr.: 1151

Durchführungsart: Präsenztraining

Preis: 1.590,00 € (netto) / 1.892,10 € inkl. 19% MwSt.

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus IT und Technik ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung.

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit.

Voraussetzungen: Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Nach diesem Seminar haben Sie einen Überblick über die betriebswirtschaftlichen Gesamtzusammenhänge, kennen die für Ihren Bereich relevanten Begriffe, Methoden und Kennzahlen und können diese richtig interpretieren und einsetzen. Damit haben Sie eine fundierte Basis für Entscheidungen und sind ein kompetenter Gesprächspartner für Betriebswirte in unterschiedlichen Funktionen

Programm

Das Unternehmen im Markt:

Unternehmensführung:

Planung - Steuerung - Zielsysteme - Führungskonzepte - Managementinstrumente

Finanz- und Rechnungswesen:

Internes und externes Rechnungswesen - Bilanzen lesen und interpretieren

Kosten und Kostenrechnung:

Vollkostenrechnung - Deckungsbeitragsrechnung - Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung - Einzel- und Gemeinkosten - Fixe und variable Kosten - Ermittlung von Kostentreibern

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen:

Break Even - ROI - ROE - ROCE - EBIT...kennen und interpretieren

Unternehmensorganisation:

Aufbau- und Ablauforganisation - Prozess- und Projektorganisation

Vertrieb/Marketing, Materialwirtschaft, Produktion, Einkauf, HE im Überblick:

Kernprozesse und unterstützende Prozesse im Unternehmen im Überblick

Unternehmensstrategien im Überblick:

Termine und Orte: 20 Februar 2019 - Nr.: 1151

Frankfurt

08 Apr - 10 Apr 2019

Berlin

21 Okt - 23 Okt 2019

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1151>

BALANCED SCORECARD

Die Strategie im Unternehmen erfolgreich verankern

Dauer: 2 Tage

Nr.: 1048

Durchführungsart: Präsenztraining

Schulungsmethode: Vortrag, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Fallbeispiele und Checklisten.

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte aus Controlling, Unternehmensplanung und IT. Entscheider anderer Fachbereiche, die eine bereichsbezogene Scorecard entwickeln wollen.

Voraussetzungen: Betriebswirtschaftliche Kenntnisse, erworben durch Berufspraxis oder Ausbildung, sind erwünscht.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen fundierten Überblick und Fähigkeiten, die langfristige Ausrichtung Ihres Unternehmens oder Organisation mit Hilfe der Balanced Scorecard zu unterstützen und das Gewinnpotenzial auszuschöpfen. Sie lernen, dieses strategische Steuerungsinstrument mit anderen relevanten Steuerungstools zu verknüpfen. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, die Balanced Scorecard als Kommunikations- und Mitarbeiterbeteiligungsinstrument einzusetzen. Schwerpunkte im Seminar sind neben der Vermittlung einer bewährten und vielfach erprobten Vorgehensweise der BSC-Entwicklung die Konzentration auf die Schlüsselfaktoren der BSC, die Ableitung bereichsbezogener Scorecards, die Entwicklung von Scorecards in Pilotanwendungen und weitere Spezialfragestellungen.

Programm

Grundidee und Rahmen:

Konzeption - Vision und Strategie - Perspektiven - Arbeit mit Kennzahlen - Operationalisierung - BSC-Projektmanagement

Entwicklung einer BSC und Roll-out:

Strategische Ziele - Ursache-Wirkungs-Beziehungen - Strategy Map - KPI-Tabelle - Übertragen auf andere Unternehmensbereiche - Einbindung BSC in vorhandene Steuerungssysteme

Weitergehendes Integrationsmanagement:

BSC und MbO - BSC und European Foundation of Quality Management - BSC und Wertmanagement - BSC und Risikomanagement - Professionelles BSC-Reporting

Spezialanwendungen:

Abstimmung von Systemlieferanten und Schlüsselkunden mit Balanced Scorecards - IT-Scorecards - Vertriebs-Scorecards - Personal- bzw. Personalentwicklung-Scorecards - Projekt-Scorecards - Prozess-Scorecards

Lessons Learned:

Tipps und Tricks - Erfolgsfaktoren - Typische Fehler

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata.de

URL: <https://www.integrata.de/1048>

