

Planung, Budgetierung, finanzielle Führung

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH654

Dauer: 7 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh654

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

1. Führungskräfte, Profit Center-, Bereichs- und Abteilungsleiter(innen)
2. Projektverantwortliche ohne vertiefte Kenntnisse des modernen Finanz- und Rechnungswesens
3. Führungs- und Fachkräfte, die selbst finanzielle Überlegungen im Rahmen von Planung, Budgetierung und Investitionsvorhaben vertreten müssen

Aufbau

Der Aufbau ist so gewählt, dass mit einem Minimum an Zeitaufwand ein Maximum an Teilnehmernutzen erreicht wird.

Konzept

In diesem Programm lernen Sie Inhalte, Instrumente und Methoden, um Pläne und Budgets für Profit Center, Business Unit, Bereich, Produkt, Marke oder Land bewusster zu erstellen und dank richtiger finanzieller Führung die finanziellen Ziele und Resultate zu erreichen. Sie erfahren anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie die finanzielle Steuerung funktioniert und welche Instrumente durch Führungskräfte und Ergebnis-Verantwortliche aus allen Bereichen des Unternehmens einzusetzen sind, um die geforderten finanziellen Ziele zu erreichen.

Themen

Finanz- und Rechnungswesen in der Praxis

- Die Gesamtzusammenhänge der finanziellen Analyse
- Grundlagen für Planung, Budgetierung, Kostenkontrolle und eigenen Ebit-Beitrag

Planung und Budgetierung

- Aufbau und Inhalt einer ehrgeizig-realistischen Planung
- Die Qualität der Budgetierung optimieren
- Abweichungen frühzeitig erkennen
- Flexible Budgetierung?

Ergebnisse steigern, Ziele erreichen

- Instrumente der Gewinn-Steuerung
- Cash flow planen und erreichen
- Wie Renditevorgaben in Aktionsprogramme umgesetzt werden

Investitionen

- Steigende Kapitalintensität als Gefahr für Renditeziele
- Zementierte Fixkosten als Verlust an Flexibilität
- Investieren, wo nötig
- Make-or-buy: Das Optimum an Wertschöpfungs-Tiefe

Kosten und Kostenmanagement

- Aufbau einer Kostenrechnung
- Kostenarten und Kostenstellen
- Die wesentlichen Entscheidungen im Rahmen des Kostenmanagements

EIP Earning Improvement Programm

- Profitabilität, Ebit und Gewinn-Kennzahlen verstehen
- Gewinnziele zu DB, Ebit, Ebitda, Cash Flow durch geeignete Programme erreichen
- Rentabilitätsziele wie Umsatz- oder Eigenkapitalrendite erreichen

Profitabilität

- Ein Programm zur Sicherung oder Steigerung der Profitabilität im eigenen Verantwortungsbereich erstellen
- Das Instrument dazu kennen und anwenden lernen

Controlling

- Finanzielle Führung mit Kennzahlen
- Mit Controlling-Instrumenten gekonnt umgehen

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting
Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»

ALTANA

Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»

HEIDELBERG

Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»

Microsoft

Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

