



**DGFP**

DEUTSCHE GESELLSCHAFT  
FÜR PERSONALFÜHRUNG E. V.

# **INTENSIVSEMINAR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES KNOW-HOW** PRAXISORIENTIERT – KOMPAKT – EFFEKTIV

**TERMINE 2012**



# INTENSIVSEMINAR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES PRAXISORIENTIERT – KOMPAKT – EFFEKTIV

Betriebswirtschaftliches Grund- und Handlungswissen ist eine zwingende Voraussetzung für die erfolgreiche Bewältigung von Managementaufgaben. Dieses Intensivseminar vermittelt Ihnen in komprimierter Form eine Einführung in alle zentralen Bereiche betriebswirtschaftlichen Know-hows mit einem Schwerpunkt auf den ergebnisrelevanten Mess- und Kenngrößen. Die Veranstaltung stärkt Ihre Kompetenz für Gespräche mit den Kollegen in kaufmännischen Funktionen (z. B. Controlling) und hilft, die diesbezüglichen Kommunikationsprozesse zu optimieren. Auch als Nichtkaufmann werden Sie in die Lage versetzt, sich an Problemlösungsprozessen aktiv zu beteiligen.

In der Kombination von Impulsvortrag, Fallstudie und Planspiel erleben Sie ein spannendes und effektives Programm, welches Vermittlung und Vertiefung, Testen und Erleben von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen bietet.

## ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte ohne betriebswirtschaftliches Studium, die einen Einstieg in die BWL-Praxis bzw. eine Auffrischung ihrer BWL-Kenntnisse suchen, sowie Experten aus kaufmännischen Funktionen wie Marketing und Vertrieb, die ihre BWL-Kenntnisse auffrischen und vertiefen wollen



## KONKRET LERNEN SIE

- die Zusammenhänge erfolgreichen Managements einzuordnen und aktuelle Managementtrends in ihrer Relevanz für das eigene Handeln zu bewerten,
- mithilfe fundierter Marketing- und Strategiekennntnisse Business- und Marketingpläne zu erstellen,
- betriebliche Fragestellungen zu analysieren, aufzubereiten und Lösungen zu entwickeln sowie Budgets, Management-erfolgsrechnungen und Kennziffern aus dem Controlling zu verstehen, zu prüfen und zu hinterfragen,
- Gewinn- und Verlust-Rechnungen sowie Bilanzen praxisrelevant zu interpretieren,
- Entscheidungsfindung mit gezielten Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungen zu untermauern und so Risiken zu reduzieren.

# KNOW-HOW

## INHALTE

### Betriebswirtschaftliches Denken

- Betriebswirtschaftliches Denken und Handeln – was bedeutet das?
- Unternehmensziele operativ übersetzen

### Strategisches Management

- Strategische Vision und Leitlinien definieren – Ziele managen
- Strategische Geschäftsfeldplanung – Portfoliotechnik
- Von der Strategie zur operativen Zielplanung
- Wertmanagement – Economic Value Added (EVA), Kapitalkosten
- Indikatoren und Analyseinstrumente – Cashflow, Ebit, Ebitda, Roce, ROI

### Bilanzierung und Bilanzanalyse

- Grundlagen der Bilanzierung – Bilanzfachsprache, -struktur, Gewinn- und Verlust-Rechnung
- Grundlagen der Bilanzierung nach IAS/IFRS
- Grundlagen der Bilanzanalyse – Liquiditätsanalyse, Anlagendeckungsgrad, Eigenkapitalquote
- Kapitalflussrechnung

### Kostenrechnung und Kostenmanagement

- Grundsätzliche Fragen der Kostenrechnung
- Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung
- Aktuelle Fragen des Controllings (z. B. Balanced Scorecard, Prozesskostenrechnung)

### Grundlagen der Finanzierung

- Finanzierungsformen
- Risiko und Rendite
- Kapitalmarkt

### Investitionsrechnung

- Erklärung von Konzepten der Investitionsrechnung
- Vollständiger Finanzplan
- Wirtschaftliche Relevanz von Kennziffern
- Grundlagen der Unternehmensbewertung

### Marketing/Customer Relationship Management

- Marketing als Konzept
- Gewinnung und Auswertung relevanter Marktinformationen
- Management von Wettbewerbsvorteilen
- Marketinginstrumente im Überblick
- Transaktions- versus Beziehungsmarketing
- Ansatzpunkte und Herausforderungen im Marketingcontrolling

## TERMINE UND VERANSTALTUNGORT

Termine	Ort	Seminarnummer
18.03. - 23.03.	Düsseldorf	4012408
09.09. - 14.09.	Düsseldorf	4012407
18.11. - 23.11.	Düsseldorf	4012406

## REFERENTEN

### Mathias Koch

Geschäftsführer, HPM GmbH, Leverkusen

### Gerd Rieger

Geschäftsführer, Higherlevel GbR, Berlin

### Prof. Dr. Dr. Helmut Schneider

SVI-Stiftungsprofessor für Marketing und Direktmarketing, Steinbeis-Hochschule-Berlin School of Management and Innovation (SMI), Berlin

Weitere Informationen zu den Referenten finden Sie unter [www.dgfp.de/referentenprofile](http://www.dgfp.de/referentenprofile)

## HINWEIS

Das Seminar startet am Sonntag um 19.30 Uhr und endet am Freitag um 17.00 Uhr. Es wird ein interessantes Rahmenprogramm angeboten, das auch die Abende einschließt.



# DGFP

DEUTSCHE GESELLSCHAFT  
FÜR PERSONALFÜHRUNG E. V.

## INTENSIVSEMINAR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES KNOW-HOW

### Ort und Veranstalter

Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V.  
Niederkasseler Lohweg 16  
40547 Düsseldorf

### Ansprechpartnerin

Katharina Kuck  
Fon 0211 5978-175  
Fax 0211 5978-29175  
E-Mail [kuck@dgfp.de](mailto:kuck@dgfp.de)

### Service- und Buchungscenter

Fon 0211 5978-0  
Fax 0211 5978-149  
E-Mail [info@dgfp.de](mailto:info@dgfp.de)

### Preis

€ 3.150 (für Mitglieder)  
€ 3.750 (für Nichtmitglieder)  
(inkl. Mittagessen, Pausenverpflegung, Imbiss und  
Arbeitsunterlagen)

### Organisatorische Rahmenbedingungen

Die besonderen organisatorischen Hinweise zur An- und Abmeldung entnehmen Sie bitte unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie unter [www.dgfp.de/agb](http://www.dgfp.de/agb) einsehen können.

### Anmeldung

Nutzen Sie das beigefügte Formular oder buchen Sie online unter [www.dgfp.de/akademie](http://www.dgfp.de/akademie).

### Programmänderungen vorbehalten

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e. V.

[www.dgfp.de](http://www.dgfp.de)

