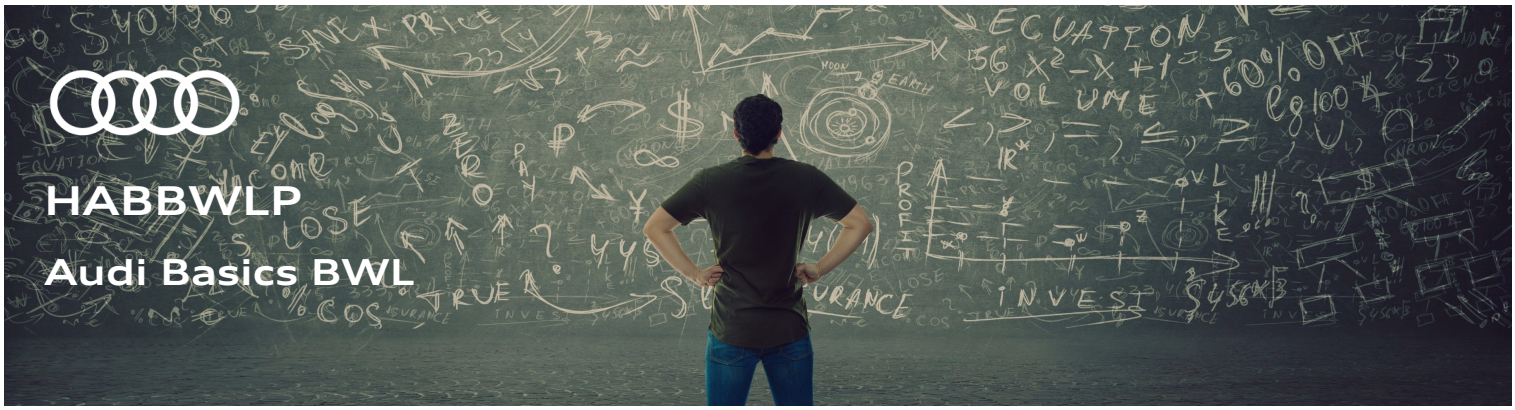


Voraussetzungen

Führungskräfte mit Interesse und Motivation, grundlegendes BWLwissen zu erfahren.

Organisation

Ort | Teilnahmegebühr
siehe myLearn

Zusätzliche Kosten
Weitere Kosten wie Übernachtung/Frühstück, Abendessen, Extras wie Parkgebühren, Telefon usw. werden von allen Teilnehmenden individuell vor Ort beglichen.

Dauer
4 Tage

Trainingsinhalte

- Handlungsrahmen und Funktionen der Verkaufsleitung (Controlling als Feedback zu Führungsentscheidungen)
- Grundlagen der Erfolgsermittlung (Aufbau von Bilanz und Ergebnisrechnung, Einflüsse der Verkaufsleitung auf Eigenkapitalquote und Liquiditätsgrad)
- Die Situation des Gesamtbetriebs (Beurteilung des Unternehmensgewinns / operativen Ergebnisses mittels Managementbericht, Einfluss der Verkaufsleitung auf die Gesamtkapitalrendite)
- Analyse und Beurteilung der Abteilungssituation Verkauf (Berechnung des Kostendeckungspunktes, Systematische Analyse der KER)
- Orientierung der Verkaufsleitung über die wirtschaftliche Situation | Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Planungsrechnung (Verschiedene Planungsansätze; Gegenstrom-Planung, Renditeorientierte Planung von Abteilungs-Zielen und –Leistungen)
- Controlling-Führungsaufgaben der Verkaufsleitung
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Beschaffungsentscheidungen bei Geschäftsfahrzeugen (Einflussfaktoren auf Beschaffungsentscheidungen, Rechtsformen von Wirtschaftsunternehmen und Steuern, Abschreibung von Anlagegütern, Vergleichsrechnung Beschaffungsalternativen)

Hinweis:

Dieses Training ist **verpflichtend** im Rahmen der Ausbildung für folgende Zielgruppen:

- Audi Neu- oder Gebrauchtwagen Verkaufsleitung