

Betriebswirtschaftliches Denken und Argumentieren

„Den Auftrag hole ich, um jeden Preis!“ Sind Ihre Mitarbeiter die Unternehmer im Unternehmen, die betriebswirtschaftlich handeln und argumentieren. Ein Auftrag ohne Ertrag darf nicht sein.

ZIELE

- Die Grundbegriffe der Betriebswirtschaft kennen und in der Praxis anwenden
- Unternehmerisches Bewusstsein als Kunden-Manager entwickeln
- Argumentationssicherheit in der Anwendung betriebswirtschaftlicher Schlüsselbegriffe
- Vorausschauend Gesprächsstrategien entwickeln, die betriebswirtschaftlichen Hintergrund haben
- Souveräner Auftritt gegenüber dem betriebswirtschaftlich orientierten Gesprächspartner

INHALTE

- Allgemeine Grundregeln der betriebswirtschaftlichen Praxis
- Sensibilisierung für die Notwendigkeit einer betriebswirtschaftlichen Ausrichtung im Kundengespräch
- Einsatz und Ertrag – wo liegt der Unterschied?
- Der Umsatz – welche Aussagekraft hat er?
- Die Handelsspanne – Berechnung und Interpretation
- Aufschlag- und Abschlagspanne, welcher Kunde kalkuliert wie?
- Die Aussagekraft des Waren- und Lagerumschlags – warum wird dieser so häufig unterschätzt?
- Verstärkung des betriebswirtschaftlichen Kunden-Nutzens
- Rentabilität und Rendite bezogen auf Umsatz und Kapital
- Konkrete Fallbeispiele (z. B. Preis-Argumentationen, Spannaussagen, etc.) im Rahmen von Kommunikationsübungen