

Der/die Kaufmännische Leiter/-in

Kompaktwissen – umfassend und praxisnah

3-Tage Zertifikatslehrgang

- Wichtige Rechtskenntnisse für die Kaufmännische Leitung
 - Haftungsrisiken
 - Vertragsrecht, Kaufrecht, Werkunternehmerrecht, Arbeitsrecht
 - Forderungsmanagement
- Führungskompetenz/-stil des/der Kaufmännischen Leiters/in
 - Selbstmanagement / Mitarbeiterentwicklung / Konfliktmanagement
- Planungs- und Steuerungsinstrumente
 - Top-Kennzahlen / Business Plan
 - Effizientes Risikomanagement
 - Professionelle Kostenrechnungssysteme
 - Strategisches Controlling / Investitions- und Projektcontrolling
- Nationale und internationale Rechnungslegungsvorschriften
 - Neue Anforderungen durch BilRuG und DRSC

Lehrgangsziel

Die Kaufmännische Leitung ist für die Führung, Weiterentwicklung und Optimierung der Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen und allg. Administration zuständig. Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt umfassend und praxisnah in kompakter Form alle wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Problemfelder, Aufgabenbereiche und Interventionsmöglichkeiten der kaufmännischen Unternehmensleitung.

Ihre Expert/-innen

RA Wolfgang H. Riederer

Rechtsanwalt, Experte für wirtschaftsrechtliche Themen

Dipl. - Päd. Dr. Heinz Köster

Erfahrener Führungstrainer, Management-Experte, Coach

Dr. phil. Claudia Kruse

Expertin für Personal- und Organisationsentwicklung, erfahrene systemische Business- und Managementberaterin & Businesscoach

Prof. Dr. Volker Steinhübel

Experte und Berater mit Schwerpunkten Controlling und Wertmanagement

Mehr Networking:
Nutzen Sie unser
Get-together am
ersten Abend!

Zielgruppen

- Kaufmännische Leitung
- Prokuristen
- Leitung kaufmännische Verwaltung
- Leitung Finanz- und Rechnungswesen
- Führungskräfte in leitenden kaufmännischen Funktionen
- Nachwuchsführungskräfte für kaufmännische Funktionen



Auch als
Inhouse-Training
buchbar!

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Wichtige Rechtskenntnisse**Kaufmännisches Rechtswissen****Haftungsrisiken der Kaufmännischen Leitung****Gewährleistung und Produkthaftung**

- Mängelrechte, Wareenausgangskontrolle
- Untersuchung/Rügepflicht, Wareneingangsprüfung
- Garantie, Gefahrübergang
- Rücktritt, Minderung, Schadensersatz
- B2B/B2C-Geschäft

Das aktuelle Werkunternehmerrecht

- Montage
- Nacherfüllung und Gewährleistung
- Abnahme
- Schadensersatz/Verjährung
- Kostenvoranschläge

Das aktuelle Vertragsrecht

- AGB
- Individual- und Formularverträge
- Wichtige Klauseln

Update Arbeitsrecht

- Neues zu Zielvereinbarungen
- Aktuelles vom BAG

Internationale Geschäfte

- UN-Kaufrecht
- Incoterms
- Rechtswahl/Gerichtsstand

Forderungsmanagement

2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Führungscompetenz/-stil**Sich selbst führen**

- Den eigenen Führungsstil erkennen
- Die persönliche Wertschöpfung steigern
- Selbstmanagement in der Praxis

Mitarbeitende gezielt entwickeln

- Effektivitäts- und Effizienzsteigerung
- MA entwickeln, fördern und coachen
- Teampotenziale erkennen und nutzen

Mit Konflikten und kritischen Situationen konstruktiv umgehen

- Führen von schwierigen Personen
- Konfliktgespräche selbstsicher führen

Planungs- und Steuerungsinstrumente des Kaufmännischen Leiters

- Strategische und operative Ziele ableiten
- Kaufmännische Businessplanung
- Portfoliobetrachtungen, GAP- und SWOT-Analysen durchführen
- Geschäftsmodelle erkennen und bewerten (Canvas & Co.)
- Risikomanagement
- „Management by Objectives“ (MbO): Durch Zielvereinbarungen steuern

Budgetierungswissen

- Retrograde versus progressive Budgetierung
- „Beyond, Better and Advanced Budgeting“

3. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Kostenmanagement und Projektrechnung

- Stärken und Schwächen der Vollkostenrechnung
- Kosten-„Targets“ beachten und einhalten
- Direct-Costing
- Stärken und Schwächen der Prozesskostenrechnung
- Die Pay-Back-Rechnung durchführen und den NPV (Projektwert) bestimmen

Top-Kennzahlen

- Kennzahlen der Finanzebene unterscheiden: EBIT, EBITDA, ROCE, NOPAT und EVA
- Cash-Flow-Bestimmung: Brutto/Netto sowie operativer/freier Cash-Flow
- Kennzahlen der Markt- und Kundenebene nutzen
- Kennzahlen für Geschäftsprozesse, Human-Resources und Innovation entwickeln
- Key Performance Indicators, Kennzahlensysteme und die Balanced Scorecard

Nationale und internationale Rechnungslegungsvorschriften

- Die wichtigsten Unterschiede in den Bewertungsvorschriften von HGB & IFRS
- „Fair Value“ und „Impairmenttests“
- Die Goodwill (Firmenwert) Bilanzierung sowie Bewertungsmöglichkeiten von Herstellungs- und Entwicklungskosten
- Neue Anforderungen durch BilRuG und DRSC
- Exkurs: Bewertung nach US-GAAP und SOX (Sarbanes-Oxley-Act)

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Der/die Kaufmännische Leiter/-in

Seminar-Code: CO-KL

Teilnahmegebühr

€ 1.895,- zzgl. MwSt.

10% Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **CO-KL**