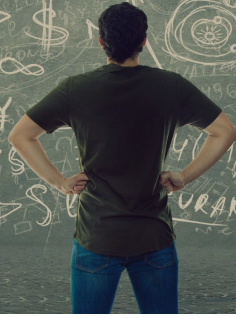




HABBWLG

Audi Basics | BWL



Voraussetzungen

Führungskraft Verkauf

- › Verkaufsleiter (m/w/d) Neu- oder Gebrauchtwagen
- › Dispositionsleiter (m/w/d)

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 Verkaufsleiter (m/w/d) Neu- oder Gebrauchtwagen