



Fortbildungsbescheinigung

für Frau/Herrn

Gerd Kenner

über die Teilnahme am Seminar

Einstieg in die betriebswirtschaftliche Beratung in Nürnberg

Dauer des Seminars:

08. Juli 2019

09:30 – 11:00 Uhr
11:15 – 12:45 Uhr
13:30 – 15:00 Uhr
15:15 – 17:00 Uhr

Reine Seminarzeit ohne
Pausen: 6 Std. 15 Min.

Die behandelten Themen sind auf der Rückseite ersichtlich.

Freudenberg, 08. Juli 2019

Alexandra Wieczorek
(Geschäftsführerin)

Carl-Dietrich Sander
(Dozent)

Einstieg in die betriebswirtschaftliche Beratung

I. STRATEGISCHE NOTWENDIGKEITEN FÜR STEUERKANZLEIEN IM ZEITALTER DER DIGITALEN TRANSFORMATION

II. BEDARF IHRER MANDANTEN FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG

1. Welche Mandanten könnten diesen Bedarf haben?
2. Welche Themen könnten für Ihre Mandanten wichtig sein?

III. DIE BWA ALS EINSTIEG IN DIE BWL-BERATUNG

IV. DIE UNTERNEHMENSINDIVIDUELLE ODER „QUALIFIZIERTE“ BWA

1. Der „klassische Aufbau der BWA und das „vorläufige“ Ergebnis
2. Das Geschäftsmodell angemessen abbilden
3. Der Rohertrag als Steuerungsgröße
4. Die Kosten und deren Abgrenzung
5. Die BWA als Impulsgeber für Aktivitäten

V. DIE UNTERNEHMENSINDIVIDUELLE BWA PRÄSENTIEREN UND VERMARKTEN

1. Die heute üblichen Standardauswertungen
2. Der Wertennachweis – eher selten beim Kunden?
3. Die Branchen-BWAs
4. Der Controlling-Report
5. Weitere Möglichkeiten

VI. WEITERE BERATUNGSPULSE AUS DER UNTERNEHMENSINDIVIDUELLEN BWA

1. Ziele setzen und planen
2. Zukunftssicherung und Strategie
3. Marktbearbeitung
4. Liquidität und Finanzierung

VII. BERATUNGSPOTENZIALE NUTZEN – AUCH MIT DRITT-KAPAZITÄTEN

1. Potenziale in Ihrer Mannschaft nutzen
2. Mit Kooperationen am Markt agieren
3. Methodisches Arbeiten

VIII. SELEKTIVER EINSTIEG IN EINE INTENSIVERE BWA-VERMARKTUNG

1. Die passenden Kunden
2. Die passenden Themen
3. Die passenden Preise

IX. IHRE AKTIVITÄTEN AB MORGEN