

Die Teilnahme an diesem Workshop ist nur für Kunden des Marketing Service möglich

Basis-Wissen für operative Mitarbeiter

Specials für erfahrene Mitarbeiter und Führungskräfte

Termine:

- 18.-19.11.2010, Lachen (CH)
- 25.-26.11.2010, Adendorf
- 02.-03.12.2010, Miesbach

Seminargebühren:

Kunden von Greinwalder & Partner incl. Seminar-Service:
100 Euro pro Club.

Für alle anderen Teilnehmer:
500 Euro pro Club.

Wiederholungsbucher:
50% Rabatt

Mindestteilnehmerzahl:

Das Seminar findet erst ab 8 angemeldeter Clubs statt.

Umsatz minus Kosten = Gewinn!

„Einen Tag über Geld nachzudenken ist viel effektiver als einen Monat lang dafür zu arbeiten“, sagte schon der alte Kostolany. Die bittere Realität: 90% der Betreiber beschäftigen sich nicht oder nur oberflächlich mit ihren Zahlen. Und versäumen dadurch erhebliches Gewinnpotential!

In Ihrem Unternehmen steckt mehr Gewinn, als Sie denken!

Hier erfahren Sie, wo Sie „graben“ müssen:

- Sie ermitteln eigene Kennzahlen und vergleichen diese mit Branchenkennzahlen
- Sie erkennen Ihr Potential für Kosteneinsparungen und Umsatzsteigerungen
- Sie lesen Schwarz auf Weiß, worauf es ankommt – und setzen so konkrete Ziele
- Sie erhalten viele konkrete Vorschläge zur Umsetzung
- Sie tauschen Erfahrungen mit anderen Betreibern aus und erhalten neue Ideen von Kollegen, die das Problem bereits gelöst haben
- Sie schöpfen Mut und die Überzeugung, Dinge zu verändern. Denn Sie wissen jetzt, dass es auch anders geht!

Teilnehmer-Meinungen

„Jetzt weiß ich endlich, wo ich ansetzen muss!“

„Der Vergleich der eigenen Zahlen mit fundierten Kennzahlen ist top.“

„Ich dachte, dass ich super Zahlen hätte, aber wie es aussieht, ist das nicht so...“

„Unsere Schwachstellen kamen deutlich heraus.“

Teilnehmerbewertung 2008: SEHR GUT
Note 1,14 (1 = sehr gut bis 6 = mangelhaft)

Inhalte des 2-Tages-Workshop

1. Tag: Analyse der Kosten & Umsätze o8

Auszüge aus dem Tagesprogramm:

- Wie liegen Sie mit Ihren Raumkosten, Miete/m², Raumnebenkosten...
- Personalkosten
Wie liegen Sie im Branchenvergleich? Arbeitsstunden – wo gibt es Sparpotential? In welchen Bereichen liegen Schwachstellen? Wie werden Einsparungen konkret umgesetzt?
- Werbungskosten, Porto, Kosten für Steuerberater, Telefon u.v.a.m. – differenzierte Betrachtung der wichtigsten Positionen der BWA
- Ermittlung der wirklich aussagefähigen und vergleichbaren (!) Kennzahlen
- Wo sind Ihre persönlichen Schwachstellen? Kosten pro Mitglied, Kosten pro Arbeitsstunde
- Wo verstecken sich Ihre Gewinnpotentiale?
- Durchschnittsbeitrag – Nebenumsätze
Wo liegen Sie mit Ihren Kennzahlen?
- Wo versteckt sich Umsatzpotential?
Wo liegen Sie unter dem Durchschnitt?

2. Tag: Planung für 2009

Aufbauend auf den Ergebnissen und Fakten der Analyse des Vortrags, starten Sie nun die konkrete Kosten- und Umsatzplanung für das Folgejahr!

- Festlegen der Planzahlen und wirtschaftl. Ziele
- Mitgliederentwicklung (pessimistisch, realistisch, optimistisch)
- Erstellen der Umsatzplanung – basierend auf den eigenen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Erstellen einer Soll-Planung aller relevanten Kostenpositionen
- Erstellung einer pessimistischen, realistischen, optimistischen Planung für das Folgejahr

Als Teilnehmer erhalten Sie das bewährte Planungstool ORAKEL und erstellen bereits Ihre Planung auf Basis dieses Programms!

