

Umsatzrückgang – Wie kann ich den SVS berechnen und verhandeln

Ziel	<p>Das Seminar soll zu Beginn die wichtigsten Einflussfaktoren auf den SVS sowie Möglichkeiten diesen zu berechnen, aufzeigen.</p> <p>Aufgrund der aktuellen Entwicklungen soll zudem dargestellt werden, wie nicht eingehaltene Umsatzversprechen berechnet und in einer Verhandlung berücksichtigt werden.</p>
Inhalt	<ol style="list-style-type: none">1. Formeln zur Berechnung des SVS<ol style="list-style-type: none">a. Mathematischer Ansatzb. Pragmatischer Ansatzc. Betriebsnotwendiger SVS2. Handlungsoptionen für den Betriebsinhaber3. Besonderheiten bei der Verhandlung
Termin	Donnerstag, 18.02.2021 um 14:00h
Dauer	ca. 1 h

Gestärkt aus der Krise

Ziel	Ihnen als Betriebsinhaber sollen Instrumente zur Verfügung gestellt werden, um gestärkt aus der Krise zu kommen. Die unternehmerische Krisenbewältigung auf verschiedenen relevanten Bereichen steht dabei im Fokus. Dazu gehören neben der Umsetzung der finanziellen Instrumente auch die Berücksichtigung von Führungsverhalten in der Krise.
Inhalt	<ol style="list-style-type: none">4. Instrumente zur wirtschaftlichen Sicherung des Unternehmens<ol style="list-style-type: none">a. Staatliche Hilfsprogrammeb. Interne Maßnahmen5. Einflussfaktoren auf die Finanzierbarkeit des Unternehmens6. Führung in der Krise<ol style="list-style-type: none">a. Umgang mit Ängstenb. Nachhaltige Bindung der Mitarbeiter
Termin	Donnerstag 25.03.2021 um 14:00 Uhr
Dauer	ca. 1 h

Neue Wege gehen?

Ziel	Das Webinar soll Betrieben Möglichkeiten aufzeigen sich strategisch neu zu positionieren, um als Gewinner durch die Krise zu kommen. Dazu wird die Krise als Chance gesehen und mögliche Marktentwicklungen diskutiert.
Inhalt	<ol style="list-style-type: none">1. Wie verändert Corona auf lange Sicht den Markt?<ol style="list-style-type: none">a. Aktuelle Entwicklungenb. Gesellschaftliche Veränderungenc. Langfristige Perspektiven2. Wie soll ich mich und mein Unternehmen darauf einstellen?<ol style="list-style-type: none">a. SWOT-Analyse als Ausgangsbasis für Veränderungsprozesseb. Strategische Ausrichtung des Unternehmens
Termin	Dienstag, 13.04.2021 um 14:00 Uhr
Dauer	ca. 1 h

Wohin ist mein Gewinn? Wie stärke ich meine wirtschaftliche Situation

Ziel	Das Webinar soll Betrieben Möglichkeiten aufzeigen sich strategisch neu zu positionieren, um als Gewinner durch Krisenzeiten zu kommen. Dazu sollen den Betriebsinhabern alle wichtigen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Krisenstadien erläutert werden sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen dargestellt werden. Das Webinar wird mit Möglichkeiten für ein Frühwarnsystem und Optimierungsmaßnahmen beendet.
Inhalt	<ol style="list-style-type: none">1. Beurteilung der wirtschaftlichen Situation<ol style="list-style-type: none">a. Wesentliche Kennzahlenb. Krisenstadien2. Rechtliche Rahmenbedingungen3. Maßnahmen zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation<ol style="list-style-type: none">a. Frühwarnsystemb. Liquiditätsmaßnahmenc. Ertragsmaßnahmend. Strategiemeasures
Termin	Mittwoch 16.06.2021 um 10:00 Uhr
Dauer	ca. 3 h

Smart Repair – Ein alternatives Geschäftsmodell?

Ziel	<p>Die Krise hat gezeigt, dass viele Unternehmen die breiter aufgestellt sind und mehrere Geschäftsbereiche haben, besser durch die Krise gekommen sind. In diesem Seminar wollen wir die folgenden Fragen beantworten:</p> <p>Ist Smart Repair als eigener Geschäftsbereich zu verstehen?</p> <p>Wie krisenfest ist Smart Repair?</p> <p>Was macht den Erfolg aus?</p> <p>Was kann man mit Smart Repair erreichen?</p>
Inhalt	<ol style="list-style-type: none">1. Marktentwicklungen<ol style="list-style-type: none">a. Aktuelle Entwicklungenb. Voraussetzungen2. Kalkulationshilfen<ol style="list-style-type: none">a. Investitionenb. Umsatzc. Kosten3. Erfolgsfaktoren
Termin	Freitag, 18.06.2021 um 10:00 Uhr
Dauer	ca. 1 h