

Einkauf und Vertrieb
Seminare und Workshops



Einkauf

Der Gewinn beginnt im Einkauf

Ein zeitgemäßer Einkauf muss in der Lage sein, auf der Basis einer umfassenden und langfristigen Strategie, technische und kaufmännische Informationen mit fundierten Erkenntnissen über den Beschaffungsmarkt zu verbinden und so Verhandlungen mit Lie-

feranten vorzubereiten. Das sind die wesentlichen Voraussetzungen dafür, durch strategisches Beschaffungsmanagement nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu realisieren, die direkte Auswirkungen auf die Marge des Unternehmens haben. Unsere Einkaufstrainings steigern die Optimierung von

Lieferantenkontakten, des Zeitmanagements, der Prioritätssetzung, des Verhandlungsgeschicks, einer effektiven, guten und lieferantenorientierten (Aus)Sprache und den Umgang mit schwierigen Lieferanten.

Ihre Ansprechpartner

Martin Walgenbach

Produktmanager
+49 911 95117-547
artin.walgenbach@grundig-akademie.de



Verhandlungsführung im Einkauf

Der Beschaffungsprozess ist ein erfolgskritischer Kernprozess jeder Organisation. Verhandlungen sind dabei Fokuspunkte, bei denen in kurzer Zeit unter höchstem Druck Entscheidungen getroffen werden, die den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens maßgeblich beeinflussen.

Zielgruppe

Mitarbeiter der Einkaufsabteilung, Führungsnachwuchskräfte und Personen, die im beruflichen Alltag verantwortlich Verhandlungsgespräche führen.

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein tiefes Verständnis über Verhandlungsdynamiken, erfolgskritische Faktoren, die Tricks der Verkäufer und wirksame Verhaltens- und Verhandlungsweisen.
- Sie lernen von Anfang an „das Zepter“ der Gesprächsführung zu übernehmen und durchkreuzen so die Absichten der Verkäufer.
- Sie argumentieren überzeugend und setzen Ihre Forderungen konsequent und jederzeit fair (win-win) durch.
- Sie erzielen die nachhaltige Steigerung der persönlichen Verhandlungsfähigkeit im Hinblick auf ein zielgerichtetes, proaktives und wettbewerbsorientiertes Verhalten in Einkaufsverhandlungen.

Methoden

Lerndialog, Rollenspiele, Kleingruppenarbeiten, Feedback, partner- und interessenorientierte Gesprächsführung

Schwerpunkte

- Verhandeln im Spannungsfeld von Kooperation und Auseinandersetzung
- Selbst- und Fremdbildabgleich
- Dramaturgie, Phasen und psychologische Dynamik einer Einkaufsverhandlung und erfolgskritische Faktoren
- Strategien und Taktiken von Einkaufs- und Vertriebsseite
- Einflussmöglichkeiten im Verhandlungsprozess – Rhetorik und Fragetechniken
- Effektives Verhalten in Schlüsselsituationen des Beschaffungsprozesses (Vertragsverhandlungen – Endverhandlungen – Preisverhandlungen – Claimverhandlungen)
- Persönliche Professionalität: Haltung, Verhalten und Körpersprache als Werkzeuge der persönlichen Performance
- Das eigene Einkaufsverhalten analysieren
- Die Kunst des offensiven Verhandeln noch besser beherrschen
- Selbstsicher und gekonnt mit dem harten „NEIN“ der Verkäufer umgehen wollen
- Zielgerichtet und strategisch argumentieren
- Verhandlungsstile – sich und den Verkäufer besser kennen
- Weniger aus dem „Bauch“ heraus und dafür mehr mit dem „Kopf“ verhandeln wollen
- Methoden und Tricks, wie Verkäufer versuchen, ihre Interessen durchzusetzen und was Sie dagegen tun müssen
- Wie Sie Preiserhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren
- Lerntransfer: Vorbereitung auf die Praxisumsetzung

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage
9:00 - 17:00 Uhr
Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.800,00 €
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag
inkl. Seminarunterlagen



Vertrieb

Auch im Vertrieb ändern sich die Zeiten, d.h. die Rahmenbedingungen für die Arbeit. Alte Techniken funktionieren nicht mehr und als Konsequenz müssen sich auch die Vertriebsstrainings verändern. Optimieren Sie Ihre Vertriebsaktivitäten und -kompetenzen. Seien Sie in der Lage, ein partnerschaftliches Verhältnis zu Ihren Kunden aufzubauen.

In unseren Vertriebsstrainings erlernen Sie die grundlegenden Vertriebstechniken und entwickeln eine Basis für Ihre Arbeits- und Zeitplanung. Sie trainieren die Planung, Durchführung und Nachbereitung Ihrer Vertriebsaktivitäten und finden flexible Lösungsstrategien.

Ihre Ansprechpartner

Martin Walgenbach

Produktmanager
+49 911 95117-547
artin.walgenbach@grundig-akademie.de



Sales Do - Die Kunst des entspannten Verkaufens

Wie lassen sich Verkaufen und Kampfkunst miteinander verbinden?

Verkaufen heißt immer Menschen gewinnen. Sales Do kombiniert klassische Kommunikations- und Vertriebskonzepte mit Strategie, Mentaltechniken und praktischen Übungen von Kampfkunstmeistern.

Durch das Verlassen des gewohnten Terrains wird der Betrachtungswinkel erweitert und Strategien und Techniken dadurch verständlicher. Die körperlichen Erfahrungen bei den praktischen Übungen intensivieren den Erlebniswert und sorgen für wesentlich mehr Nachhaltigkeit dieses Workshops.

Lassen Sie sich begeistern, wie einfach es ist, mit der richtigen mentalen Einstellung und entspannter Anwendung der Techniken, Ihre Mitmenschen von Ihnen und Ihren Ideen zu überzeugen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich nicht nur an Vertriebsmitarbeiter, sondern an jeden der leichter und partnerschaftlich Menschen gewinnen will.

Es sind keine Vorkenntnisse in Kampfkünsten erforderlich / Keine Sportveranstaltung - reines Methodik Training.

Ihr Nutzen

- Durch gelassene Überzeugungsarbeit schaffen Sie es Menschen für Ideen, Visionen oder Lösungen zu begeistern von denen Sie selbst überzeugt sind und für sich zu gewinnen
- Sie lernen souverän zu überzeugen statt hektisch zu überreden
- Sie können sicherer und mit weniger Aufwand die richtigen Aufträge gewinnen
- Sie lernen die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit sowie Umsatz und Gewinn zu steigern

Methoden

Input durch den Trainer, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Kommunikationsübungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, praktische Übungen aus den Kampfkünsten.

Schwerpunkte

- Mentale und gesundheitliche Aspekte
- Mentale Schlagfertigkeit – aus Feinden lächelnd Freunde machen
- In schwierigen Situationen gelassen und gewinnend agieren
- Selbstmanagement, mentale Einstellung und Emotionsmanagement
- Gesprächsführungstechniken und Strategien
- Erkennen und Bedienen der Motive Ihrer Ansprechpartner – dadurch einfacheres Überzeugen
- Gesprächsführungstechniken, Strukturen und Strategien für proaktive Gesprächsführung
- Integration von Anwendungsszenarien aus den Kampfkünsten zum besseren „Begreifen“ der Methodik
- Praktische Übungen aus den Kampfkünsten
- Die körperlichen Übungen werden langsam und rein methodisch durchgeführt

Trainer

Matthias Bär

Der Unternehmer, Vertriebsstrategie und Kommunikationstrainer Matthias Bär ist gleichzeitig auch Meister der Kampfkunst Taekwondo, Träger des 6. Dan und Board Member der Koreanischen Kampfkunst Akademie. Er verfügt über mehrere Jahrzehnte Erfahrung in Kampfkunst sowie Kommunikation und ist in beiden Bereichen international aktiv.

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.800,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag

inkl. Seminarunterlagen

Erfolgreicher Kundendialog

Produkte und Dienstleistungen gleichen sich auf dem Markt immer stärker an. Ihre perfekten Fachkenntnisse werden vorausgesetzt. Ihr Wettbewerb bietet günstiger an. Erfolgreicher Verkauf findet heute über die persönliche Beziehung zum Kunden statt. Ihre Persönlichkeit und Ihr Kommunikations-Know-how entscheiden heute über Ihren wirtschaftlichen Erfolg!

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Vertriebsmitarbeiter, Innendienst mit Kundenkontakt

Ihr Nutzen

Sie optimieren Ihre persönliche Wirkung, soziale Kompetenz und Systematik zur

- Umsatzsteigerung
- Neukundengewinnung
- Kundenbindung

Methoden

Bedarfsabfrage der Teilnehmer, Coachingbögen, Checklisten, Kleingruppenarbeiten mit Auswertung und Feedback, Fallbeispiele aus der Praxis, Tools und Arbeitsbooklet mit den Seminarinhalten zur direkten Anwendung im Arbeitsalltag. Tools stehen den Teilnehmern für den leichten und schnellen Transfer in den Arbeitsalltag zur Verfügung. Die Kundengespräche werden praxisnah trainiert.

Schwerpunkte

Sie optimieren Ihre Kommunikation

■ Schriftlich

- Wie ist ein Kundenbrief, Angebotsschreiben etc. gestaltet, damit der Leser seine Vorteile und Nutzen sofort findet?

■ Face-to-face

- Welche Kommunikationsmerkmale müssen Sie erfassen und umsetzen, damit der Kunde schnell Vertrauen hat und Sie das Gespräch zielgerichtet führen?

■ Am Telefon

- Die hohe Kunst des erfolgreichen Kundengesprächs am Telefon. Sie trainieren einen Kommunikations-Kanal. Das „Ja“ des Kunden holen Sie über Ihre Stimmenergie!

Sie trainieren den systematischen Kundendialog mit

- Zielsetzung
- Erfolgreichem Gesprächseinstieg
- Vorteil/Nutzen Argumentation
- Einwandbehandlung
- Angebotserstellung
- Abschlusstechniken

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

09:00 -17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden

weiteren Tag

inkl. Seminarunterlagen

Beschwerdemanagement

Der Beschwerdekunde ist bereits auf dem Weg zum Wettbewerb. Professionelles Beschwerdemanagement setzt Konfliktkultur im eigenen Unternehmen voraus. Theorie (Konflikt/Beschwerde) und praktische Umsetzung (Beschwerde/Konfliktgespräch) werden mit dem Portfolio der Teilnehmer trainiert.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Mitarbeiter in führenden Positionen

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer setzen in den Vertriebsalltag um:

- Wie wird der Kunde optimal und schnell zufriedengestellt?
- Wie wird der Kunde schnell und effizient zurückgewonnen?
- Wie wird der Kunde wieder zum Partner?
- Wie wird Konfliktmanagement im Vertrieb eingeführt?

Methoden

Bedarfsabfrage der Teilnehmer, Coachingbögen, Checklisten, Handouts und Arbeitsbooklet mit den Seminarinhalten für den leichten und schnellen Transfer in den Arbeitsalltag stehen zur Verfügung. Beschwerde- und Konfliktgespräche werden praxisnah trainiert.

Schwerpunkte

- Grundlagen der Kommunikation
- Grundlagen des Konfliktmanagements
- Schnittstellenanalyse: Wo treten Konflikte durch unterschiedliche Zielsetzungen auf?
- Erarbeitung persönlicher Kommunikations- und Konfliktverfahren
- Beschwerde als Chance zur Kundenbindung und für das Neugeschäft
- Die systematische Gesprächsführung: Das erfolgreiche Beschwerde-Gespräch in sechs Phasen
- Erfolgsfaktor: Ziele festlegen!
- Mit welchen Instrumenten wird die schwierige Gesprächsführung gesteuert?
- Der Kundenbrief zur Schadensbegrenzung
- Beschwerde-Zufriedenheits-Abfrage zur Kundenbindung

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

9:00 – 17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden

weiteren Tag

inkl. Seminarunterlagen

Erfolg am Telefon - Telefonakquise im Vertrieb

Etwa 80% Ihrer Kommunikation erfolgt über Ihre Stimme. Ein großer Teil Ihrer Kundengespräche geschieht über das Telefon. Am Telefon sprechen zwei halbtotblinde miteinander! Deshalb sind bei Kommunikation und Verkauf am Telefon Besonderheiten zu beachten.

Zielgruppe

Für alle, die im Beruf mit ihrer Stimme arbeiten. Das Stimmtraining ist für jeden Teilnehmer einfach und schnell umsetzbar.

Ihr Nutzen

- Sie können das „Ja“ des Kunden über das Telefon professionell einholen.
- Sie können in Bereichen, wie Verkauf, Kundenbindung, Informationsabfrage etc. positiv kommunikativ agieren.
- Sie trainieren das Kundengespräch, um in Zukunft mit einem routinierten Umgang am Telefon die Kunden für sich zu begeistern.

Methoden

Coachingbögen, Tools und Arbeitsbooklet mit den Seminarinhalten stehen für den leichten und schnellen Transfer in den Arbeitsalltag zur Verfügung. Kundengespräche werden praxisnah trainiert.

Schwerpunkte

- Die ersten Sekunden entscheiden am Telefon über Ihren erfolgreichen Gesprächsverlauf!
- Erfolgsfaktor „Gesprächssystematik“ am Telefon: Telefonkommunikation in sechs Phasen mit exakter Zielsetzung
- Sie telefonieren Ihren Mailings, Kundenbriefen etc. professionell nach – damit jede Kundenadresse ausgeschöpft wird!
- Sie erstellen Telefonleitfäden, um professionell Mailings nachzufassen oder schwierige Kundengespräche zu bearbeiten!
- Sie lernen, wichtige Informationen über das Telefon abzufragen – ohne Negativreaktionen!
- Ihr Erfolgsinstrument Stimme:
 - Zu Beginn des Kundenkontaktes holen Sie sich das Vertrauen Ihres Kunden über den Klang Ihrer Stimme!
 - Abschlussphase: Das „Ja“ des Kunden bekommen Sie über Ihre Stimmenergie!
 - Sie bringen durch Ihre Stimme Ihre Persönlichkeit zum Ausdruck!
 - Durch gezielten Stimmeneinsatz steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg!
 - Sie wirken durch eine ökonomisch arbeitende Stimme souverän!

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

9:00 – 17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.800,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag

inkl. Seminarunterlagen

Erfolgreiches Kundenbeziehungs-Management

Machen Sie Ihren Kunden zum treuen Partner! Ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Kundenbeziehungs-Management unterstützt Sie dabei.

Loyale Kunden

- vertrauen Ihrer Kompetenz,
- sichern Ihren wirtschaftlichen Erfolg, haben eine höhere Preisbereitschaft,
- denken nicht an den Wettbewerb und
- empfehlen Sie weiter.

Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Mitarbeiter in führenden Positionen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick, welche Methoden und Systematiken im Vertrieb eingeführt sein müssen, damit es Ihnen zukünftig besser gelingt ein erfolgreiches Kundenbeziehungs-Management zu etablieren.
- Sie entwickeln für sich ein maßgeschneidertes Konzept und sichern sich so ein erfolgreiches, individuelles Kundenbeziehungs-Management.
- Sie sehen die Kundenbetreuung nicht nur als Aufgabe, sondern wollen Ihre Kunden bestmöglichst betreuen.

Methoden

Bedarfsabfrage der Teilnehmer, Checklisten, Kleingruppenarbeiten mit Auswertung und Feedback, Fallbeispiele aus der Praxis, Tools zur direkten Anwendung im Arbeitsalltag.

Schwerpunkte

- Sie entwickeln das richtige Konzept für Ihr individuelles Kundenbeziehungs-Management
- Sie finden heraus, was zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt
- Sie nutzen Kundenentwicklungspläne – Potenzial des Kunden, Planung, Budgetierung
- Sie erkennen, welcher Kunde für Ihre Top-Betreuung attraktiv ist!
- Sie binden attraktive Kunden mit Ihrer Persönlichkeit an sich!
- Ihr Erfolgsfaktor: „Mitarbeiter“
- Sie motivieren Ihre Mitarbeiter
- Sie etablieren systematischen Informationsaustausch im Team – Team Selling schafft Kundenbindung
- Zufriedene Kunden werden zu loyalen Kunden: Sie messen systematisch die Zufriedenheit Ihrer Kunden
- Sie vermarkten Ihre Produkte und Dienstleistungen kundenorientiert, damit Vorteile und Nutzen sofort erkennbar sind
- Cross Selling – ganzheitliche Betreuung als Ihr wichtigstes Kundenbindungs-Instrument

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

9:00 – 17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.800,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag

inkl. Seminarunterlagen

Kampagnenmanagement

Kampagnenmanagement gewinnt für die individuelle Kundenbearbeitung eine immer größere Bedeutung. Dabei stellt die effiziente und effektive Umsetzung einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. In diesem Seminar erlernen Sie Techniken, wie Sie Kampagnenmanagement erfolgreich betreiben. Verschaffen Sie sich anhand von Best-Practice-Beispielen einen Überblick, in welchen Einsatzgebieten Kampagnen besonders Erfolg versprechend sind.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich mit der Gestaltung und Durchführung von Direktmarketing-Kampagnen befassen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, welche Tools und Instrumente in welchen Bereichen für ein effektives Kampagnenmanagement einzusetzen sind.
- Sie erhalten einen Überblick in die wichtigsten Organisationsprinzipien und Prozesse des Kampagnenmanagements, in das analytische Customer-Relation-Management im Kampagnenmanagement und erweitern Ihr Wissen im Kampagnencontrolling.
- Sie erfahren anhand von praxisorientierten Fallstudien und Business Cases in welchen Einsatzgebieten die Anwendung dieser Techniken besonders lohnenswert ist.

Methoden

Lehrgespräch, Kurzpräsentationen, Fallstudien und Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten

Schwerpunkte

Organisationsprinzipien und Prozesse im Kampagnenmanagement

- Kampagnenzyklen zur Kundenentwicklung
- Multi-Channel-Kampagnen
- Zielgruppenkampagnen
- Themensegmentmatrix
- Permission Marketing
- Vor- und Nachteile des Outsourcings/der Partnerintegration
- Relationship Oriented Communication (ROC)

Analytisches CRM im Kampagnenmanagement

- Kundenqualifizierung
- Kundenscoring
- Kundenprofiling
- Data Mining zur Bestimmung von Zielgruppenaffinitäten
- Target Addressing

Kampagnencontrolling

- Responseermittlung/Wirkungsanalysen
- Effizienz Kennzahlen
- Effektivitätskennzahlen
- Channel-Vergleichsrechnungen

Einbindung des Kampagnenmanagements in CRM-Prozesse

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

9:00 – 17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag
inkl. Seminarunterlagen

Produktmanagement

Ein gut funktionierendes Produktmanagement ist die treibende Kraft, um aus Markt- und Kundenanforderungen ertragsstarke Produkte zu generieren. Flops bei neuen Produkten sind heute nicht mehr bezahlbar. Selbst mittelmäßige Entwicklungsergebnisse kann man sich auf Dauer nicht erlauben. Me-too-Produkte bringen zu geringe Stückzahlen und zu schwache Deckungsbeiträge. Die Fähigkeit, marktgerechte Produkte in kürzester Zeit auf den Markt zu bringen, ist die Schlüsselfähigkeit, um auch morgen im harten Wettbewerb überleben zu können. Markterfolg ist immer mit marktgerechten Produkten gekoppelt.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich mit der Gestaltung und Entwicklung des eigenen Produktsortiments im Unternehmen befassen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über Nutzenpotenziale und Möglichkeiten eines wertorientierten Produktmanagements.
- Ihnen werden konkrete Methoden und Techniken für die effektive Produkt- und Programmgestaltung vermittelt als auch die Erfordernisse einer effizienten organisatorischen Abstimmung im Unternehmen u. a. anhand von Praxisbeispielen und Multi-Level-Fallstudien.
- Sie werden in die Lage versetzt, bei der Lösung von produktpolitischen Entscheidungsbereichen im eigenen Unternehmen unterstützend und gestaltend tätig zu sein.

Methoden

Lehrgespräch, Kurzpräsentationen, Fallstudien und Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten

Schwerpunkte

Einführende Grundlagen

- Produktpolitische Entscheidungsbereiche
- Strategische Optionen
- Verbundeffekte
- Produktliniengestaltung

Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Wettbewerbsanalyse
- Informationsbeschaffung
- Vergleich mit Konkurrenzprodukten
- Positionierung
- Wettbewerbsstrategien
- Marktbeobachtung
- Erstellung von Marktanalysen
- Marktabgrenzung
- Marktprognosen
- Kundenzufriedenheitsanalysen

Sortimentsgestaltung

- Produktliniengestaltung / Sortimentsaufbau / Sortiments-Blue-Print
- Produkt- und Baureihendifferenzierung
- Berücksichtigung von Verbundeffekten
- Product Life Cycle Management
- Markendifferenzierung

- Markenprofilierung, -transfer, -wert

Planung, Steuerung und Controlling

- Bedarfsanalysen / Auffinden von Marktlücken
- Absatzprognose und Kontrolle der Produktumsätze
- Aufstellung der langfristigen und kurzfristigen Marketing- und Absatzpläne
- Preisgestaltung unter Berücksichtigung von Verkaufsförderungs- und anderen Schwerpunktmaßnahmen
- Planung und Kontrolle des Produktbudgets
- Ergebnisrechnung und Kalkulation

Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

Dauer

2 Tage

9:00 – 17:00 Uhr

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.

Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag
inkl. Seminarunterlagen

GRUNDIG AKADEMIE
Akademie für
Wirtschaft und Technik
Gemeinnützige Stiftung e.V.

Beuthener Straße 45
90471 Nürnberg
Fon +49 911 40905-01
info@grundig-akademie.de

www.grundig-akademie.de

Niederlassung Gera
GRUNDIG AKADEMIE

Friedericistraße 11
07545 Gera
Fon +49 365 55276-0
info-gera@grundig-akademie.de

www.grundig-akademie-gera.de