

Seminare & Inhouse Trainings

Vorsprung in der Praxis

Strategie & Management

Planung & Entwicklung

Führung
& Personalentwicklung

Vertrieb & Marketing

Unternehmenssteuerung

Compliance
& Beauftragtenwesen

Rating
& Bankgespräch

Risikomanagement

Unternehmensbewertung
& Nachfolge

Zertifizierungslehrgänge

Qualitätsanspruch

Das S&P Unternehmerforum wurde 2007 gegründet und basiert auf den Ideen unserer mittelständischen Kunden:

Gemeinsam Lösungen erarbeiten
Ohne Umwege Chancen sichern
Erfahrungen austauschen

Konzepte aus der Praxis für eine schnelle Umsetzung im eigenen Unternehmen stellen heute das Leitbild für unser Unternehmerforum dar. Daran richten wir sämtliche Seminarinhalte und Trainingsmaßnahmen aus.

Das detaillierte Seminarangebot finden Sie auf www.sp-unternehmerforum.de und direkt über unsere kostenfreie News-App.



Qualitäts-Merkmale unserer Seminare:

Praxisbezug

Fallbeispiele, Checklisten und Umsetzungstools ermöglichen den Teilnehmern schon während der Seminare die direkte Anwendung des neugewonnenen Wissens.

Mit Umsetzungsangeboten wie dem Liquiditäts-, Rating-, Web- und Bank-Check überzeugen wir Sie gerne persönlich vom unternehmerischen Wert unserer Lösungen.

Umsetzungsbegleitung

Mit unseren Seminaren bieten wir unternehmerische Lösungen an. Um einen optimalen Umsetzungserfolg sicherzustellen, erarbeiten wir mit den Teilnehmern einen Fahrplan für die konsequente Umsetzung der entscheidenden Themen in die Praxis.

Selbstverständlich unterstützen wir die Teilnehmer in Projekten vor Ort. Dabei lassen wir uns gerne am Erfolg der Maßnahmen messen.

Intensität

Referenten aus der Praxis, kleine Seminargruppen, interaktive Praxismodule, straffe Trainings-Programme.

Der branchenübergreifende Austausch der Unternehmen unter sich und auch mit den Seminarleitern unterstützt eine optimale Umsetzung in der Praxis.

Qualität wird belohnt!

Wir sind zertifiziert nach AZAV und DIN ISO 9001 : 2008.

Damit erfüllen wir höchste Qualitätsstandards der beruflichen Weiterbildung.

Aus diesem Grund erhalten unsere Kunden bei stimmigen Voraussetzungen seitens der Teilnehmer eine Seminar-Förderung durch Programme des ESF oder des Bundes.

Leistungen der S&P Gruppe

Unternehmensberatung

Leistungen für den Mittelstand

- Kapitalsuche & Finanzierung
- Liquiditäts- und Rating-Checks
- Unternehmensbewertung
- Gutachten und Bankberichte zur Zukunftsfähigkeit

Leistungen für Banken, Finanzdienstleister, Factoring und Leasing

- Risikomanagement & Basel III
- Anti-Geldwäsche und Compliance-Systeme
- Asset- und Depot A-Management
- Auslagerung der Internen Revision

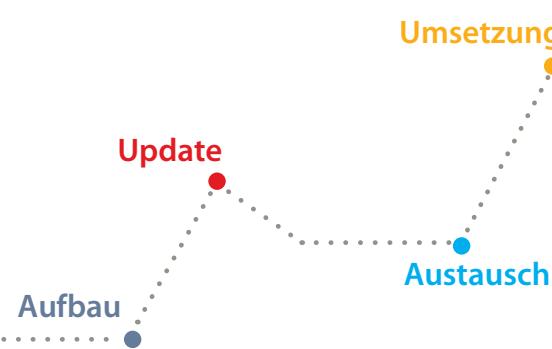
Personalberatung

- Fach- und Führungskräftesuche
- Interim Management
- S&P NachfolgerBörse
- Führungstechniken für die Praxis

Seminare und Inhouse Trainings

- Unser aktuelles Weiterbildungsprogramm

Vorsprung
in der Praxis



Seminare & Inhouse Trainings

Seite

	Strategie & Management	
		07 - 14
	Planung & Entwicklung	
		15 - 22
	Führung & Personalentwicklung	
		23 - 36
	Vertrieb & Marketing	
		37 - 42
	Unternehmenssteuerung	
		43 - 48
	Rating & Bankgespräch	
		49 - 52
	Unternehmensbewertung & Nachfolge	
		53 - 58
	Compliance & Beauftragtenwesen	
		59 - 68
	Risikomanagement	
		69 - 76
	Zertifizierungslehrgänge	
		77 - 81
	Anmeldeformular für die Seminare	82 - 83
	Inhouse Trainings	84 - 85
	Ein starkes Netzwerk – auf einen Blick	86 - 95
	S&P-Studien und S&P-Tools	96 - 105
	Info-Service	106
	Kontakt	107

Strategie & Management

Geschäftsführung kompakt

Führen mit System

Die Unternehmer-BWA

Controlling - Update für Führungskräfte

Strategisches Management - nachhaltiger Erfolg

Projektmanagement Kompakt-Wissen

Geschäftsführung kompakt

3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!



- > Auf welche Stellschrauben kommt es bei der Unternehmensplanung, der Bilanz und der Liquidität an?
- > Wie schützen Sie sich wirksam vor Haftungsrisiken?
- > Wie führen Sie arbeitsrechtlich sichere Mitarbeitergespräche?
- > Wie können die Mitarbeiter gezielt zu Spitzenleistung geführt werden?

Ihr Nutzen:

1. Tag Unternehmensplanung für Geschäftsführer

- Unternehmensplanung:
Einfach, verständlich und transparent!
- Bilanzen richtig lesen und besser verstehen
- Optimaler Finanzierungs-Mix für mehr Liquidität

Ihr Vorsprung:

- + Geschäftsplanungs- und Rating-Tool gemäß Bankenstandard
- + Branchen-Kennzahlen und Top-Kennzahlen zur optimalen Steuerung der Finanzen

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

2. Tag Liquiditätsplanung & Geschäftsführer-Haftung

- Richtiger Einsatz der Finanz- und Liquiditätsplanung bei der Unternehmenssteuerung
- Haftung des Geschäftsführers – Pflichten und Risiken im Überblick
- Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten mit den „richtigen“ Musterverträgen

- + Liquiditätsplanung gemäß Bankenstandard
- + Muster für die Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrags, des Geschäftsführer-Vertrags sowie der Geschäftsordnung

3. Tag Führung: Impulse für Geschäftsführer

- Unternehmensziele mit den „richtigen“ Führungstechniken sicher erreichen
- Besondere Herausforderungen im Führungsalltag

- + Standortbestimmung Führungs-kompetenz und Führungs-verhalten
- + Zielvereinbarungs- und Mitarbeiter-gespräche erfolgreich führen

Hinweis:

Gerne können Sie Ihre individuellen Schwerpunkte wählen und auch einzelne Seminartage buchen.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

1.570,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Kompaktkurs Führen mit System

Teamentwicklung – Konfliktmanagement – Zielerreichung



- > Wie erreiche ich Spitzenleistungen im eigenen Team?
- > Welche Führungsinstrumente haben sich im Tagesgeschäft bewährt?
- > Wie können Konflikte rechtzeitig erkannt werden?
- > Sie erhalten Techniken für anspruchsvolle Führungssituationen

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Unternehmer, Prokuristen und Bevollmächtigte, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter, Produktionsleiter und kaufmännische Leiter.

Ihr Nutzen:

1. Tag

Führungsstärke optimal einsetzen
Unternehmensziele mit den „richtigen“ Führungstechniken sicher erreichen
Wie baut man ein Hochleistungs-Team auf?

2. Tag

Besondere Herausforderungen im Führungsalltag
Die wichtigsten Kompetenzen beim Konfliktmanagement
Konflikte effizient und erfolgreich lösen – Welche Techniken und Strategien haben sich in der Praxis bewährt ?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + Standortbestimmung Führungs-kompetenz und Führungsverhalten
- + Aufbau von Hochleistungs-Teams: Umsetzungsfahrplan für die Praxis

- + Zielvereinbarungs- und Mitarbeiter-gespräche erfolgreich führen
- + Aufbau eines 360°-Feedbacks in der Praxis
- + Techniken für Konfliktlösungen

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Die „Unternehmer“-BWA

Analysieren, Optimieren und Steuern – durch eine transparente BWA



- > Richtige Abbildung der Stärken und Chancen Ihres Unternehmens
- > Frühzeitig wertvolle Rückmeldungen zur laufenden Geschäftsentwicklung erhalten
- > Worauf achten Banken bei der BWA-Analyse?
- > Die maßgeblichen Rating-Stellschrauben in Ihrer BWA auf einen Blick

Ihr Nutzen:

Tipps für das Erstellen der „richtigen“ BWA: von der Standard-BWA bis hin zur „Unternehmer“-BWA

Erkennen Sie Ausreißer bei einzelnen Aufwands- und Ertragspositionen

Stellschrauben für die weitere Umsatz-, Aufwands- und Gewinnsteuerung

Tipps, um typische „BWA-Fehler“ zu vermeiden, die zu Fehlsteuerungen führen können

Sie erhalten aktuelle Informationen zu den neuen Basel III-Anforderungen und Tipps, wie Sie Ihr Unternehmen optimal vorbereiten können

Berechnung des eigenen Unternehmens-Ratings mit Hilfe der BWA

Bestandsveränderungen verlässlich in der BWA abbilden

Lösungen für die laufende Projekt- und Auftragsfinanzierung

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei folgende Planungs-Tools und Checklisten:

- + Geschäftsplanungs- und Rating-Tool gemäß Bankenstandard
- + Bewertung unfertiger Leistungen mit dem „Projekt-Cockpit“
- + Checklisten zum Erkennen von Ausreißern in der BWA
- + Checklisten zum Vermeiden von Rating-Fallen
- + Sichern Sie sich den fairen Kreditzins mit unserem Zins-Cockpit

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Effektives Arbeiten
und Steuern mit der
„Unternehmer“- BWA



Kompaktkurs

Controlling für Führungskräfte

Von der Planung über die BWA bis hin zur erfolgreichen Steuerung des Unternehmens



- > In diesem Intensivkurs werden die zentralen Themen BWA, Liquidität, Jahresabschluss, Cash Management, Rating, Controlling und Bankgespräch vertieft.
- > Sie erhalten Tipps für die Überprüfung und Optimierung der eigenen Unternehmenssteuerung.

Ihr Nutzen :

Aufbau und Überprüfung der eigenen Unternehmensplanung

Steuerungs-Kennzahlen zu Finanzen, Markt, Prozessen und Personal

Effektiv steuern mit der BWA - Vermeiden von Fallstricken

Rating-Insidertipps zur Verbesserung Ihres Unternehmensratings

Aufbau einer sicheren und zuverlässigen Liquiditätsplanung

Mehr Liquidität durch aktives Cash- und Working Capital-Management

Bankbericht und Verhandlungsstrategien - Der Weg ist das Ziel

Praxis-Leitfaden für den Aufbau einer sicheren Unternehmenssteuerung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei folgende **4 Steuerungs-Tools:**

- „Unternehmensplanung und -steuerung“
- „Unternehmens-Rating nach Bankenstandard“
- „Sichere Liquiditätsplanung nach Bankenstandard“
- „Projekt-Cockpit“ für die Bewertung unfertiger Erzeugnisse/ Leistungen
- Zusätzlich händigen wir Ihnen ein aktuelles Rating Ihres eigenen Unternehmens aus

- + Sie erhalten **Checklisten** zur
- + Optimalen Vorbereitung des Bankgesprächs
- + Sicherer Steuerung der Liquidität
- + Umsetzung von Sofortmaßnahmen für mehr Liquidität
- + Vermeiden von Rating-Fallen

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €

zzgl. 19 % MwSt

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Strategisches Management - nachhaltiger Erfolg

Spitzenleistungen im eigenen Unternehmen sichern



- > Geschäftsbeziehungen fest im Griff haben
- > Kennzahlen Know-how: „Zahlenfriedhöfe“ vermeiden, Geschäftschancen und Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen
- > Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich motivieren
- > Zeitmanagement: Prioritäten setzen und bewusst delegieren
- > Mitarbeiter und Teams zu Spitzenleistungen führen

Zielgruppe:

Geschäftsführer und Führungskräfte aus den Bereichen Handel, Produktion, Gesundheitswesen, Dienstleistungen und Finanzwirtschaft

Ihr Nutzen:

Tag 1

Aus Kunden Fans machen und sie langfristig ans Unternehmen binden

Sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung

Durch verbesserte Prozesse Kosten senken und die Produktivität des Unternehmens erhöhen

Tag 2

Königdisziplin für Führungskräfte – Erfolgreich führen und delegieren

Für die Unternehmerpersönlichkeit Ihre Managementfähigkeiten verbessern

Die besten Mitarbeiter finden, binden und zu Mit-Unternehmern machen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + S&P Checkliste:
Kundenbeziehungsmanagement
- + S&P Simulations-Tool:
Unternehmensanalyse mit Kennzahlen
- + S&P Checkliste:
Vermeiden von Kennzahlen-Fallen
- + S&P Führungstool:
Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
- + S&P Tests:
Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie?
Wie führungsstark sind Sie?

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 089 / 452 429 70 - 100

Preis:

1.180,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Projektmanagement Kompakt-Wissen

Die wirkungsvollsten Tools für die erfolgreiche Projektarbeit



- > Wie kann ich eine wirksame Projektorganisation in der Praxis aufbauen?
- > Wie kann ich schwierige Projekte beherrschbar machen?
- > Wie verhalte ich mich in erfolgskritischen Phasen gegenüber anderer Projektteilnehmer?
- > Wie schaffe ich eine Hochleistungs-Atmosphäre im Projekt-Team?
- > Wie lässt sich der Zeitaufwand für Projekt-Meetings reduzieren?

Ihr Nutzen:

Worauf achten im Projektmanagement?

Projekte schnell starten, effektiv umsetzen und sicher abschließen

Effiziente Entscheidungsfindung bei Projekten

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + S&P Tool:
„Professionelles Projektmanagement“
- + S&P Leitfaden:
Fit für den Projektstart: Planung, Umsetzung und Controlling
- + S&P Checkliste:
Die häufigsten Fehler im Projektmanagement
- + S&P Quick-Check:
Welche Aufgaben hat ein Projektleiter?
- + S&P Checkliste:
Projekt-Ziele SMART formulieren
- + S&P Leitfaden:
Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19 % MwSt

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**ON TIME
ON TARGET**

Planung & Entwicklung

Sicheres Liquiditätsmanagement für mehr Wachstum
Eigenkapital und Firmen-Wissen in der Bilanz sichtbar machen
Liquidität und Cash Flow sicher steuern
Schnelleinstieg Liquiditätssteuerung
Liquiditätsplanung Basiswissen
Finanzplanung kompakt - Branchen-Fokus Gesundheitswesen

Aufbauseminar

Sicheres Liquiditätsmanagement für mehr Wachstum

Liquidität optimal steuern – Finanzen gezielt planen

– Passende Finanzierungsbausteine auswählen



- > In unserem Kompaktkurs erfahren Sie, wie eine sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung aufgebaut werden kann
- > Wie können Liquiditätsfresser beseitigt und Finanzmittel kurzfristig erhöht werden?
- > Steigerung des Unternehmenswerts durch eine optimale Kombination von Investitions- und Finanzplanung
- > Schaffen von mehr Spielraum durch die richtige Liquiditätsplanung

Ihr Nutzen:

Der liquiditätsschonende Zahlungsplan

Chef-Report - mit wenigen Kennzahlen die Liquidität im Griff

Woher kommen die Zahlungsmittel?

Optimaler Finanzierungs-Mix für mehr-Liquidität

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei folgende **4 Finanzplanungs-Tools**:

- 1 S&P Tool: „Unternehmensplanung“
 - 2 S&P Tool: „Finanz- und Liquiditätsplanung nach Bankenstandard“
 - 3 S&P Tool: „Zins- und Investitionsrechner“
 - 4 Branchen-Kennzahlen und Top-Kennzahlen zur optimalen Steuerung der Finanzen
- +
- Zusätzlich händigen wir Ihnen ein aktuelles Rating Ihres eigenen Unternehmens aus

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Liquidität
sicher steuern



Eigenkapital und Firmen-Wissen in der Bilanz sichtbar machen!



- > In unserem Seminar zeigen wir Ihnen die Optimierungspotenziale des BiMoG für den Jahresabschluss.
- > Nutzen Sie bereits die neuen Aktivierungsmöglichkeiten zu Forschungs- und Entwicklungs-Aufwendungen?
- > Sie erhalten die entscheidenden Bank- und Ratingkennzahlen Ihrer Branche.
- > Mit unserem Bilanz-Check können Sie Ihre Unternehmensbilanz gezielt steuern.

Ihr Nutzen:

Bilanz- und Eigenkapital-Optimierung mit Hilfe des BiMoG

Richtige Bewertung von Projekten, unfertigen Leistungen und Projektgewinnen

Die Wissensbilanz:

Bewertung des Firmen-Know Hows und Optimierung des Eigenkapitals

Top Rating-Kennzahlen für das Bankgespräch

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält unsere Excel-Tools:

- + „Bilanzanalyse, Planung und Rating gem. Bankenstandard“
- + „Managementreport mit Kennzahlen-Ampel“
- + „Projekt-Cockpit“ für den richtigen Ausweis der Projektgewinne
- + Checklisten zur Bilanz sowie Top-Kennzahlen zur Branche
- + Checklisten zur Aktivierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen
- + Auf gesonderte Bestellung: Ein aktuelles Rating Ihres eigenen Unternehmens

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service



089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19 % MwSt.

+ optional

Rating zum eigenen Unternehmen

105,- € zzgl.
19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Firmen-Know-How und Eigenkapital in der Bilanz sichtbar machen.

Liquidität und Cash Flow sicher steuern

Planung, Steuerung und Optimierung – für mehr Liquidität



- > Wie sicher ist Ihre Liquiditätsplanung?
- > In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie eine zuverlässige Liquiditätsplanung aufbauen können.
- > Wie können Sie die Zahlungsströme im eigenen Unternehmen - auch in stürmischen Euro-Zeiten - optimal steuern?
- > In vielen Unternehmen schlummern Liquiditätsreserven von bis zu 30 %. Mit welchen Maßnahmen können Sie diese Reserven heben und Zinskosten senken?

Ihr Nutzen:

Aufbau einer verlässlichen Liquiditätsplanung – effektiv, übersichtlich und einfach

Sie erhalten Werkzeuge und Instrumente zur schnellen Beseitigung von Liquiditätsfressern!

Steuerungs-Tools für Unternehmer und erfolgreiche Cash Manager

Richtiger Einsatz der Kapitalflussrechnung sowie Bewegungsbilanz zur optimalen Steuerung der Liquidität

Wir händigen Ihnen Kennzahlen und Branchen-Benchmarks zu Ihrem Unternehmen aus. Damit können Sie die Liquiditätspotentiale in Ihrem Unternehmen ohne Umwege heben.

Finanzierungslösungen für Projektgeschäfte und hohes Vorratsvermögen: Alternative Wege zum klassischen Bankkredit

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei folgende Planungs-Tools:

- + „Geschäftsplanungs-Tool mit Working Capital und Liquiditätsbenchmarking“
- + „Liquiditätsplanung gemäß Bankenstandard mit Cash Flow-Simulation“
- + „Risiko-Report zur Sicherstellung der konstanten Zahlungsfähigkeit“
- + „Kennzahlen-Report zur strukturellen Liquidität sowie dem eigenen Unternehmensrating“
- + „Kennzahlen-Report zur Working Capital-Steuerung“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen



Basisseminar

Schnelleinstieg Liquiditätssteuerung



- > In unserem Grundlagenseminar erfahren Sie, wie eine zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung in der Praxis aufgebaut werden kann
- > Wie sichere ich die Unternehmensliquidität dauerhaft ab?
- > Wie wird der Liquiditätsbedarf zuverlässig ermittelt?
- > Kennzahlen für ein Liquiditäts-Frühwarnsystem
- > Liquidität steuern und Überraschungen verhindern

Zielgruppe:

Führungskräfte, auch aus nicht kaufmännischen Bereichen

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen und Controlling

Ihr Nutzen:

Liquiditäts- und Finanzplanung,
Leitfaden für die Praxis

Liquidität auf einen Blick - Aufbau und
Struktur des Liquiditätsstatus

Aufbau einer zuverlässigen Unternehmens-
und Finanzplanung

Liquidität richtig steuern und Über-
raschungen vermeiden

Liquiditätssicherung und Maßnahmen zur
Liquiditätssicherung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem
Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Mustervorlagen und Checklisten
für die Liquiditätsplanung
- + Praxis-Handbuch zu den
S&P-Tools
- + „S&P Liquiditätsplanungs-Tool
nach Bank- und Wirtschafts-
prüferstandard“
- + „S&P Geschäftsplanungs- und
Rating-Tool nach Bankenstandard“
- + Branchen-Kennzahlen und Top-
Kennzahlen zur Liquiditäts-
steuerung

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €
zzgl. 19 %MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Liquiditäts- und
Finanzplanung
von A bis Z

Basisseminar

Liquiditätsplanung Basiswissen



- > Praxis-Leitfaden für den Aufbau einer transparenten und sicheren Liquiditätsplanung
- > Wie wird der Liquiditätsbedarf zuverlässig ermittelt?
- > Maßnahmen zur Steuerung und Verbesserung der Liquidität
- > Risiken mit Hilfe von Liquiditätskennzahlen frühzeitig erkennen

Zielgruppe:

Geschäftsführer und Führungskräfte aus den technischen Bereichen

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen und Controlling

Ihr Nutzen:

Anforderungen an eine kurzfristige Liquiditätsplanung
Liquiditäts- und Finanzplanung – Leitfaden für die Praxis
Bausteine einer monatlichen Liquiditätsplanung
5 Kennzahlen für die erfolgreiche Liquiditätssteuerung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:
+ Checkliste: „Liquidität - alle Stellschrauben auf einen Blick“
+ S&P Tool „Liquiditätsplanung nach Bankstandard“
+ Mustervorlagen zum Liquiditätsstatus und zur monatlichen Liquiditätsplanung
+ Kennzahlen für die Liquiditätssteuerung

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Praxis-Leitfaden
zur
Liquiditätsplanung

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Finanzplanung kompakt - Branchen-Fokus Gesundheitswesen

Planung – Steuerung – Finanzen auf einen Blick



- > Wie sicher ist Ihre Finanz- und Liquiditätsplanung ?
- > In unserem Seminar erhalten Sie einen Fahrplan für die speziellen Anforderungen im Gesundheitswesen.
- > Wie können Sie das Unternehmen und die Finanzen optimal steuern ?
- > Welche Rating-Anforderungen stellen die Banken künftig mit Basel III an die Gesundheitsbranche ?
- > Neue Wege zur Mittelbeschaffung mit Fundraising & Co.

Ihr Nutzen:

Aufbau einer verlässlichen Unternehmensplanung gemäß § 53 HGrG sowie Bankenstandard

Werkzeuge und Instrumente für eine verlässliche Unternehmenssteuerung

Optimale Steuerung der Liquidität mit Hilfe der Kapitalflußrechnung

Finanzierungslösungen, Fundraising & Co. für Zukunfts- und Wachstumsinvestitionen

Sie erhalten spezielle Branchen-Kennzahlen für die Gesundheitsbranche, Krankenhäuser, Senioren- und Pflegeheime, Heime sowie Reha-Zentren

Unser Tipp:

Stellschrauben für eine sichere Wirtschafts- und Finanzplaung

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei folgende Planungs- und Steuerungs-Tools:

- + Unternehmensplanungs-Tool mit Deckungsbeitrag, EBITDA, Kapitalflußrechnung sowie Liquiditäts- und Finanz-Kennzahlen
- + Liquiditätsplanung mit Cash Flow Simulation gemäß § 53 HGrG sowie Bankenstandard
- + Kennzahlen-Report zur Umsatz- und Ertragsentwicklung, Deckungsbeiträgen je Mitarbeiter sowie zur strukturellen Liquidität
- + Praxis-Leitfaden mit Checklisten für den schnellen und effektiven Aufbau einer Finanz- und Liquiditätsplanung

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19%MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen



Führung & Personalentwicklung

- Führen von Hochleistungs-Teams
- Mit Motivation zu Spitzenleistung
- Best-Leistung durch optimales Zeitmanagement
- Führung und Kommunikation für Projektleiter
- Konfliktmanagement - Lösungen für den Führungsalltag
- Die 8 erfolgreichsten Führungstechniken
- Führungs-Training: Teamentwicklung
- Professionelle Management-Assistenz
- Kompaktkurs Microsoft Office
- Führen ohne Weisungsbefugnis
- Souverän entscheiden - besser führen



Führung & Personalentwicklung

Führen von Hochleistungs-Teams

Potentiale ausschöpfen – Ziele sicher erreichen – Führungsstärke richtig einsetzen



- > Wie können Mitarbeiterpotentiale optimal genutzt und gefördert werden?
- > Welche Führungsinstrumente haben sich im Tagesgeschäft bewährt?
- > Was macht eigentlich ein Hochleistungs-Team aus?
- > Welche Entwicklungsphasen durchläuft es?
- > Führungserfolg und Unternehmenserfolg sind die beiden größten Herausforderungen in der Praxis.

Ihr Nutzen:

Hochleistungs-Teams erfordern besondere Führungsstärken!

Führungsstile und ihre Wirkung auf den Unternehmenserfolg

Systematischer Aufbau eines Hochleistungsteams

Unternehmensziele sicher erreichen:
Einsatz von effizienten Führungs-instrumenten

Mitarbeiter- und Feedbackgespräche effektiv führen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält Checklisten zu den Themen:

- + Führungskompetenz und Führungs-verhalten
- + Führen von Hochleistungs-Teams
- + Ziele SMART formulieren
- + 360°-Feedbacks in der Praxis
- Führungsstärken optimal einsetzen

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Ihr Nutzen:
Mitarbeiter zu Hochleistungs-Teams führen !

Preis:
590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Mit Motivation zu Spitzenleistungen

Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !



*Machen Sie es Ihren Mitarbeitern leichter,
motiviert zu sein.*

- > Warum sind einzelne Unternehmen dynamischer und erfolgreicher als andere Firmen der gleichen Branche ?
- > Warum löst das eine Team Problemstellungen mit Freude, während es beim anderen Team zu Konflikten und sogar zu persönlichen Vorwürfen kommt ?
- > Oft ist Motivation der Schlüssel zum Erfolg.
Wie werden Mitarbeiter richtig motiviert ?

Ihr Nutzen:

Mitarbeitertypen mit Hilfe des Motivationsprofils bestimmen

Motivation mit System:
Instrumente für die gezielte Förderung der Leistungsbereitschaft

Selbst- und Zeitmanagement mit Hilfe der FIRM-Methode optimieren

Wie kann ich die eigene Leistungsfähigkeit gezielt absichern ?

Wie nehme ich alle Mitarbeiter mit ins Boot ?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält S&P Tests und S&P Checklisten zu den Themen:

- + Standortbestimmung Führungsstärke und passende Motivationsinstrumente
- + Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- + Mitarbeitertypen sicher bestimmen und richtig motivieren
- + Persönliche Standortbestimmung mit dem „Business for you“-Modell

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Gut aufgestellt mit Motivation !

Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement

Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Best-Leistungen führen.



- > Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich einbinden.
- > Mehr Zeit gewinnen, Prioritäten setzen und richtig kommunizieren.
- > Wie können Freiräume im Führungsalltag geschaffen werden?
- > Wie besiegen Sie Zeitfresser schnell und effektiv?
- > Welcher Führungs- und Leistungstyp sind Sie?
- > 9 Regeln für mehr Leistungs- und Führungsstärke.

Ihr Nutzen:

In 4 Schritten Ziele sicher erreichen:
Ziele richtig vereinbaren – Gesprächsführung – Delegation – Feedback

Konzentration auf das Wesentliche:
Prioritäten setzen und Zeit gewinnen

Mit Coaching zu Best-Leistungen im Team

9 Regeln für mehr Leistungs- und Führungsstärke

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei:

- + Führungstool: „Erfolgreicher Zielsetzungsprozess“
- + Führungstool: „Zielvereinbarungs gespräche effektiv führen“
- + Führungstool: „Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen“
- + Führungstool: „Richtig Delegieren – testen Sie Ihre Delegationsstärke!“
- + Checkliste: „Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser“
- + S&P-Test: „Welcher Zeitmanagementtyp bin ich?“
- + S&P-Test: „Wie führungsstark sind Sie?“
- + Checkliste: „Kritik- und Feedback- gespräch als Coach erfolgreich führen“

Termine:

Alle Veranstaltungs- termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfischungsgetränke und
Snacks in den
Pausen



Führung und Kommunikation für Projektleiter

Projekte erfolgreich führen – gezielte Kommunikation – Projektziele erreichen



- > Wie wird die richtige Mannschaft für das Projekt optimal zusammengestellt?
- > Wie funktioniert die Führung der Projektmitarbeiter und des Teams ohne disziplinarische Leitungsfunktion?
- > Wie werden Konflikte im Projektteam effektiv gelöst?
- > Ziele sicher erreichen: In vier Schritten zum Projekterfolg!

Ihr Nutzen:

Führen ohne Vorgesetztenfunktion:
Herausforderung Projektleitung

Wie baut man ein Hochleistungs-
Projektteam auf?

Effiziente Instrumente für
Kommunikation und Führung

4 Schritte zum sicheren Projekterfolg

Führungsstile und ihre Wirkung auf
den Projekterfolg

Konflikte im Projekt schnell und
treffsicher lösen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält
Checklisten und Leitfäden
zu den Themen:

- + „Führungskompetenz und
Führungsverhalten“
- + „Führung von Hochleistungs-
Projektteams“
- + „Vorbereitung Teamgespräch und
Vorbereitung Feedbackgespräch“
- + „Ziele SMART formulieren“
- + „Vorbereitungsfragen für das
Zielvereinbarungsgespräch“

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den
Pausen



Konfliktmanagement - Lösungen für den Führungsalltag

So meistern Sie schwierige Situationen



- > Wie meistere ich zielführend die Herausforderungen im Führungsalltag?
- > Die neun Eskalationsstufen im Konflikt: Wie können Konflikte rechtzeitig erkannt werden?
- > 5 Strategien um Konflikte erfolgreich zu lösen!
- > Wie können Sie Konfliktlösungen im Führungsalltag vereinbaren und konsequent nachhalten?

Ihr Nutzen:

5 typische Herausforderungen im Führungsalltag
Woran Sie Konflikte erkennen – die wichtigsten Kompetenzen beim Konfliktmanagement
Kommunikation und Führung - Gespräche gezielt als Führungs-Instrument nutzen
Konflikte effizient und erfolgreich lösen – Welche Techniken und Strategien haben sich in der Praxis bewährt ?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält Führungs-Instrumente und Checklisten zu den Themen:

- + „Standortbestimmung Führungskompetenz und Führungsverhalten“
- + „Führungs-Instrumente und Umsetzungs-Hilfen für erfolgreiche Feedback-Gespräche.“
- + „Ermitteln des eigenen Führungs-/ Konflikttyps“
- + „Instrumente zur effizienten und erfolgreichen Konfliktlösung“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen



Die 8 erfolgreichsten Führungstechniken

Lösungen für die **8** wichtigsten Führungssituationen

- 
- > Wie bauen Sie zielgerichtet die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter aus?
 - > Wie können Sie die Mitarbeiter mit ins Boot holen?
 - > Persönliche Probleme der Mitarbeiter frühzeitig erkennen:
Wie motivieren Sie schwierige Mitarbeiter?
 - > 8 Grundmuster und Verhaltensweisen der Mitarbeiter bestimmen den Führungsalltag

Ihr Nutzen:

Ausbau der Kompetenzen und Potenziale des Mitarbeiters
– Führen und Coachen im Grenzbereich

Motivation und Verständnis für die Aufgabe herstellen!

Persönliche Hürden des Mitarbeiters beseitigen – Einstellung und Verhalten gezielt verändern

Mitarbeiter zu Spitztleistungen führen

„Faule“ Äpfel müssen aus dem Korb!

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält Tools und Checklisten zu den Themen:

- + S&P Führungstool:
Richtig Delegieren - testen Sie Ihre Delegationsstärke !
- + Mitarbeitertypen sicher bestimmen und richtig motivieren
- + S&P-Test: Wie führungsstark sind Sie?
- + Standortbestimmung Führungsstärke und passende Motivationsinstrumente
- + Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- + Kritik- und Feedbackgespräch als Coach erfolgreich

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**Führungsalltag
souverän meistern !**

Teams führen und motivieren

So bringen Sie Ihr Team in Top-Form



- > Barrieren der Mitarbeiter abbauen - Stärken fördern
- > High-Performance im Team - mehr Leistung „herauskitzeln“
- > Akzeptanz als Vorgesetzter sichern
- > Stimmungsmacher - Faule Äpfel müssen aus dem Korb

Zielgruppe:

Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen.

Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung.

Verantwortliche, die Teams, Kollegen und Mitarbeiter führen, auch ohne disziplinarisch Vorgesetzter zu sein.

Ihr Nutzen:

Warum ist Führung so anstrengend?

Strategien zur Konfliktlösung:
Konfliktgespräche konstruktiv führen

Richtiger Umgang mit Low-Performern

High-Performance sichern und dauerhaft halten

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält
S&P Führungs-Checklisten zu den
Themen:

+ S&P Checkliste:
„Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl
nach dem DISG-Konzept“

+ S&P Checkliste „Ziele SMART
formulieren“

+ S&P Leitfaden „Konflikte erkennen
und auflösen“

+ S&P Test „Wie ist Ihr
Delegationsverhalten?“

+ S&P Test „Prüfen Sie Ihre Feedback-
Fähigkeit“

+ S&P Checkliste „Teamentwicklung:
In welcher Phase befindet sich mein
Team?“

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Gewinner-
Teams gezielt
aufbauen



Professionelle Management-Assistenz

Erfolgreiche und effiziente Entlastung der Vorgesetzten



- > Mehr Erfolg durch Selbstorganisation
- > Meetings souverän steuern und hochwertige Ergebnisse sicherstellen
- > Schnelles Erfassen der wesentlichen Positionen der GuV und der Bilanz
- > Welche Bedeutung hat die BWA für die Unternehmenssteuerung?
- > Die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick – Aufbau eines effektiven Steuerungs- und Frühwarnsystems

Zielgruppe:

Assistenten/-innen der Geschäftsleitung und des Vorstandes, Office-Manager/-innen, sowie Bereichs-Sekretäre/-innen und Projekt-Assistenten/-innen.

Ihr Nutzen:

Tag 1 **Erfolgreich Kommunizieren**

Büroorganisation & Selbstmanagement
Erfolgreich kommunizieren und selbstbewusst auftreten
Das Team of Two – perfekte Zusammenarbeit mit dem Chef

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + S&P Checkliste: „Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen“
- + S&P Test: „Welcher Zeitmanagementtyp bin ich?“
- + S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärke einschätzen
- + S&P Leitfaden: „Effektive Chefassistenz“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Tag 2 **Mit Fachwissen Überzeugen**

BWL Basis-Wissen
Licht ins Dunkel der Zahlen: Budget, BWA, Bilanz, GuV und Liquidität
Projekte erfolgreich managen

- + S&P Leitfaden: „BWL Basis-Wissen“
- + S&P Checklisten : „Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen“
- + S&P Muster-Agenda und Muster-Protokoll für Projekt-Meetings

Preis:

980,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Kompaktkurs Microsoft Office

Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider



- > Dokumente ansprechend gestalten mit Word
- > Schnell und einfach arbeiten mit Excel
- > Professionell präsentieren mit PowerPoint
- > Mit Outlook die eigene Kommunikation im Griff

Zielgruppe:

Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte die ihre Kenntnisse im Umgang mit MS Office vertiefen und erweitern wollen.

Ihr Nutzen:

Tag 1

Word – Dokumente ansprechend gestalten

Excel – Daten und Zahlen im handumdrehen visualisieren

Tag 2

PowerPoint – Spannende Präsentationen gestalten

Outlook – Dreh- und Angelpunkt Ihrer Kommunikation

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Word-Vorlagen – Anschreiben, Abmahnungen, offizielle Schreiben
- + Excel-Vorlagen – vom Fahrtenbuch bis zur Stundenabrechnung
- + PowerPoint-Vorlagen – spannende Präsentationen
- + Outlook-Vorlagen – private und geschäftliche E-Mails mit Pfiff
- + Schnellstart-Handbücher zu allen Office-Anwendungen
- + Umfangreiche Produkthandbücher

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

**Erfolgreich
arbeiten mit
Microsoft Office**



Führen ohne Weisungsbefugnis

Teams führen – Ziele vereinbaren – Konflikte souverän lösen



- > Wie funktioniert erfolgreiche Führung von Teams oder Projekten ohne disziplinarische Leitungsfunktion?
- > Richtiger Umgang mit Gruppenbildung, gewachsenen Strukturen, eingefahrenen Abläufen & Co.
- > Wie können Sie sich in dieser „Sandwich-Position“ behaupten?
- > Mit Widerständen souverän umgehen, Anerkennung und Respekt als Führungskraft verschaffen

Zielgruppe:

Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen.
Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung.
Verantwortliche, die Teams, Kollegen und Mitarbeiter führen, ohne disziplinarisch Vorgesetzter zu sein.

Ihr Nutzen:

Tag 1

Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Anerkennung und Akzeptanz als Führungskraft sichern

Von „forming“ zu „performing“ - von der Gruppe zum Erfolgsteam

Zielvereinbarung und Delegation ohne Vorgesetztenfunktion

Tag 2

Widerständen konstruktiv und souverän begegnen

Besser Vorsorge als Nachsorge – Souveräner Umgang mit Konflikt-situationen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + S&P Führungs-Test
„Führungscompetenz: Bestimmen Sie Ihren Führungsstil“
- + S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen
- + Teamentwicklung: In welcher Phase befindet sich mein Team?“
- + Standortbestimmung
Führungsstärke und passende Motivationsinstrumente
- + Effektive Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs
- + S&P Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“
- + S&P Test „Feedback-Fähigkeit“
- + S&P Leitfaden „Konflikte erkennen und auflösen“

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Erfolgreich führen ohne Vorgesetztenfunktion

Durchsetzungsstark agieren - Prioritäten setzen - Ziele erreichen - Widerstände auflösen



- > Wie funktioniert erfolgreiche Führung von Teams oder Projekten ohne disziplinarische Leitungsfunktion?
- > Richtiger Umgang mit Gruppenbildung, gewachsenen Strukturen, eingefahrenen Abläufen & Co.
- > Wie können Sie sich in dieser „Sandwich-Position“ behaupten?
- > Mit Widerständen souverän umgehen, Anerkennung und Respekt als Führungskraft verschaffen

Zielgruppe:

Team-, Gruppen- und Projektleiter, stellvertretende Führungskräfte, Leiter von Stabstellen. Key Account Manager, Produktmanager und Assistenten von Vorstand und Geschäftsführung. Verantwortliche, die Teams, Kollegen und Mitarbeiter führen, ohne disziplinarisch Vorgesetzter zu sein.

Ihr Nutzen:

Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Anerkennung und Akzeptanz als Führungskraft sichern

4 wirkungsvolle Führungstechniken für mehr Team- und Projekterfolg

Hürden und Stolpersteine – Mit Widerständen souverän umgehen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

+ S&P Führungs-Test „Führungskompetenz: Bestimmen Sie Ihren Führungsstil“

+ S&P Test „Wie ist Ihr Delegationsverhalten?“

+ „Teamentwicklung: In welcher Phase befindet sich mein Team?“

+ S&P Leitfaden „Konflikte erkennen und auflösen“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

**Clever
agieren &
Ziele
erreichen**



Souverän entscheiden - besser führen

Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.



- > Sie tragen viel Verantwortung im Alltag ?
- > Sie müssen oftmals unter Druck entscheiden und Lösungen liefern?
- > Wie können Sie andere durch die richtige Kommunikation von Ihren Entscheidungen überzeugen ?
- > Wie wehren Sie Manipulationsversuche erfolgreich ab ?
- > Welche Stellschrauben gibt es, um in komplexen Situationen sicher zu entscheiden ?

Zielgruppe:

Führungskräfte, Manager, Selbstständige, Geschäftsführer und alle, die in ihrer Entscheidungsfindung sicherer und schneller werden wollen.

Ihr Nutzen:

In 4 Schritten souverän entscheiden und kommunizieren
Manipulationen leichter erkennen und gezielt abwehren
In schwierigen Situationen richtig entscheiden und Verantwortung übernehmen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:
+ **S&P Test: Kennen Sie Ihr Entscheidungsverhalten?**
+ **Checkliste: Die 7 effektivsten Techniken zur Entscheidungsfindung**
+ **S&P Leitfaden: Sicherer Umgang mit Manipulationen**
+ **Checkliste: Die 7 größten Entscheidungsfallen**
+ **S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen**
+ **S&P Test : Eigene Kommunikationsstärken einschätzen**

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**Entscheiden
Sie sich !**



Vertrieb & Marketing

Erfolgreich im Vertrieb

Führen im Vertrieb

Personal-Suche der neuen Generation

Vertrieb - Marketing - Pricing



Vertrieb & Marketing

Erfolgreich im Vertrieb

In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen



- > Die richtige Positionierung Ihres Unternehmens und Ihres Produkt-/Leistungsangebotes helfen Ihnen bei erfolgreichen Verkaufsgesprächen.
- > Setzen Sie Preisdifferenzierung und aktives Cross Selling gezielt für Ihren Vertriebserfolg und Ihre Zielerreichung ein.
- > Mit unseren Tipps bauen Sie Ihre persönliche Verhandlungsstrategie für ein erfolgreiches Beratungs- und Verkaufsgespräch auf.
- > Praxisnahe Beispiele und Fallstudien helfen Ihnen, die eigenen Vertriebsstärken richtig zu bewerten und gezielt auszubauen

Ihr Nutzen:

Wer sind unsere Kunden?
Den Kundennutzen richtig kommunizieren

Gemeinsames Verständnis zur Markt-
bearbeitung, zu den Vertriebsaktivitäten
sowie zu den vorgegebenen
Vertriebszielen

Aufbau eines erfolgreichen Beratungs-
und Verkaufsgesprächs

Richtige Positionierung des Unter-
nehmens sowie der Produkte/Leistungen
im Kundengespräch

Erfolgreicher Umgang mit Kunden-
einwänden

Preise und Margen erfolgreich verteidigen
- Verhandlungsstrategien für das
Kundengespräch

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei:

- + Planungs-Tool „Pricing“ zur optimalen Preisdifferenzierung
- + Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Vertrieb
- + Checklisten zum Vermeiden von Vertriebs-Fallen
- Sofortmaßnahmen:**
- + zum sicheren Erreichen der persönlichen Vertriebsziele
- + für höhere Abschlussquoten im Kundengespräch
- + zum richtigen Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfischungsgetränke
und Snacks in den
Pausen

Richtig Führen im Vertrieb

Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen



„Vertriebsziele sicher erreichen!“

- > Dynamische Vertriebsteams erfordern besondere Führungsstärken!
- > Welche Führungsinstrumente haben sich im Verkaufsalltag bewährt?
- > Was zeichnet ein dynamisches Vertriebsteam aus?
- > Welche Entwicklungsphasen durchläuft jedes Team?
- > Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit der richtigen Strategie mehr Erfolg und höhere Motivation erreichen.

Ihr Nutzen:

Gibt es „richtige“ oder „falsche“ Führung im Vertrieb?

Wie baut man ein Gewinnerteam im Vertrieb auf?

Vertriebsziele sicher erreichen:
Einsatz von effizienten Führungs-instrumenten

Feedbackgespräche mit dem Vertriebs-team effektiv führen

Zahlreiche Tipps und Tricks für die Praxis helfen Ihnen beim richtigen Einsatz von Zielvereinbarungen, Leistungsanreizen und Feedbackgesprächen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei:

- + Führungskompetenz und gelebtes Führungsverhalten
- + Führen von dynamischen Vertriebs-teams
- + Ziele SMART formulieren
- + Führungsstärken und Vertriebs-erfahrung optimal einsetzen

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Personal-Suche der neuen Generation

Recruiting-Möglichkeiten für Personaler



- > Klassische Personalanzeigen in Tageszeitungen führen nicht mehr zu den gewünschten Bewerbungen
- > Online Stellenanzeigen liefern eine „Bewerberflut“ aber nicht die geeigneten Kandidaten
- > Wir zeigen Ihnen, wie die Suche nach Fach- und Führungskräften mit den neuen Medien zielorientiert und mit wenig Zeitaufwand erfolgen kann
- > Anhand von Live-Personalsuchen erhalten Sie noch im Seminar die idealen Online-Plattformen für Ihr Unternehmen

Ihr Nutzen:

kununu, meinchef.de und Co. - Firmen, Chefs und Führungskräfte auf dem Prüfstand !

Personalmanagement im Web 2.0 – Neue Instrumente und Strategien für Ihre Personalsuche

Online-Kommunikation für Personaler: Die richtigen Kandidaten gezielt ansprechen und für Ihr Unternehmen gewinnen

Bewerbercheck mit Web 2.0 - effizient und treffsicher

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei folgende Leitfäden und Checklisten:

- + S&P Leitfaden: Top-Maßnahmen im Online-Recruiting auf einen Blick
- + S&P Leitfaden: Die wichtigsten Karrierewebsiten, Online-Jobbörsen und Branchen-Foren für Ihre Personalsuche
- + Checkliste: 7 Schritte zur effizienten Nutzung von XING
- + Checkliste: Die 10 häufigsten Fehler beim Online-Recruiting
- + S&P Leitfaden für Personalverantwortliche: Erfolgreiche Gestaltung von Online-Stellenanzeigen

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

**Fach- und
Führungskräfte
gezielt finden !**

Vertrieb - Marketing - Pricing

Was Führungskräfte über Preise wissen müssen !



- > Aufbau einer optimalen Preisstrategie
- > Kundenbedürfnisse erkennen und gezielt abschöpfen
- > Typische Preis-Fallen erkennen und vermeiden
- > Sofortmaßnahmen für höhere Margen und mehr Marktanteile
- > Richtige Vorbereitung des perfekten Preisgesprächs

Zielgruppe:

Geschäftsführer und Führungskräfte aus dem Vertrieb

Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Kundenbetreuung und Key-Account-Management

Ihr Nutzen:

Professionelle Preis- und Angebotsstrategien

Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge

Margen & Marktanteile gezielt ausbauen

Gestaltung eines griffigen Rabatt- und Konditionensystems

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Leitfaden für den Aufbau einer optimalen Preisstrategie
- + Checklisten zur Preisbestimmung und Preisdurchsetzung
- + Checklisten zum Vermeiden von Preis-Fallen
- + S&P Pricing-Tool für das professionelle Preismanagement
- + Praxis-Handbuch zum S&P Tool
- + Checklisten zur Vorbereitung des perfekten Preisgesprächs

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**Mehr Erfolg
durch richtiges
Pricing.**



Unternehmenssteuerung

Planung - Controlling- Steuerung

Kennzahlen und Führung - Unternehmen erfolgreich steuern

Controlling für Führungskräfte

Bilanz-Wissen kompakt



Unternehmenssteuerung

Komplettkurs

Planung - Controlling - Steuerung

Von der Planung über die BWA bis zur erfolgreichen
Steuerung des Unternehmens



- > In diesem Komplettkurs werden die zentralen Themen BWA, Liquidität, Jahresabschluss, Cash Management, Rating, Controlling und Bankgespräch vertieft
- > Sie erhalten Tipps für die Überprüfung und Optimierung der eigenen Unternehmenssteuerung

Ihr Nutzen :

Aufbau und Überprüfung der eigenen Unternehmensplanung

Steuerungs-Kennzahlen zu Finanzen, Markt, Prozessen und Personal

Effektiv steuern mit der BWA - Vermeiden von Fallstrikken

Rating-Insidertipps zur Verbesserung Ihres Unternehmensratings

Aufbau einer sicheren und zuverlässigen Liquiditätsplanung

Mehr Liquidität durch aktives Cash- und Working Capital-Management

Bankbericht und Verhandlungsstrategien - Der Weg ist das Ziel

Praxis-Leitfaden für den Aufbau einer sicheren Unternehmenssteuerung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei folgende **4 Steuerungs-Tools**:

- 1 „Unternehmensplanung und -steuerung“
 - 2 „Unternehmens-Rating nach Bankenstandard“
 - 3 „Sichere Liquiditätsplanung nach Bankenstandard“
 - 4 „Projekt-Cockpit“ für die Bewertung unfertiger Erzeugnisse/ Leistungen
- Zusätzlich händigen wir Ihnen ein aktuelles Rating Ihres eigenen Unternehmens aus

Sie erhalten **Checklisten** zur:

- + optimalen Vorbereitung des Bankgesprächs
- + Sicherer Steuerung der Liquidität
- + Umsetzung von Sofortmaßnahmen für mehr Liquidität
- + Vermeiden von Rating-Fallen

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €
zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen



Strategisches Management - nachhaltiger Erfolg Spitzenleistungen im eigenen Unternehmen sichern



- > Geschäftsbeziehungen fest im Griff haben
- > Kennzahlen Know-how: „Zahlenfriedhöfe“ vermeiden, Geschäftschancen und Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen
- > Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich motivieren
- > Zeitmanagement: Prioritäten setzen und bewusst delegieren
- > Mitarbeiter und Teams zu Spitzenleistungen führen

Zielgruppe:

Geschäftsführer und Führungskräfte aus den Bereichen Handel, Produktion, Gesundheitswesen, Dienstleistungen und Finanzwirtschaft

Ihr Nutzen:

Tag 1

Aus Kunden Fans machen und sie langfristig ans Unternehmen binden

Sichere und zuverlässige Finanz- und Liquiditätsplanung

Durch verbesserte Prozesse Kosten senken und die Produktivität des Unternehmens erhöhen

Tag 2

Königdisziplin für Führungskräfte – Erfolgreich führen und delegieren

Für die Unternehmerpersönlichkeit Ihre Managementfähigkeiten verbessern

Die besten Mitarbeiter finden, binden und zu Mit-Unternehmern machen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + S&P Checkliste:
Kundenbeziehungsmanagement
- + S&P Simulations-Tool:
Unternehmensanalyse mit Kennzahlen
- + S&P Checkliste:
Vermeiden von Kennzahlen-Fallen
- + S&P Führungstool:
Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
- + S&P Tests:
Welcher Zeitmanagement-Typ sind Sie?
Wie führungsstark sind Sie?

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 089 / 452 429 70 - 100

Preis:

1.180,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Controlling für Führungskräfte: Analysieren - Bewerten - Entscheiden



- > Die Themen Bilanz und GuV, BWA, Liquidität, Controlling, Rating und Bankgespräch werden anhand von Praxisbeispielen anschaulich erläutert.
- > Welche sind die entscheidenden Stellschrauben?
- > Welche Rückmeldung kann die BWA über die Geschäftsentwicklung geben?

Zielgruppe:

Dieses Aufbau-Seminar wurde speziell für Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter in den Bereichen Technik, Produktion, F&E sowie Vertrieb konzipiert.

Ihr Nutzen:

Sie erhalten das Rüstzeug, um sich auf Augenhöhe mit dem kaufmännischen Bereich austauschen zu können!

Sie lernen die Stellschrauben für das „richtige Lesen“ der BWA kennen

Wir erarbeiten gemeinsam eine verständliche Geschäftsplanung!

Umsatz, Kosten und Ertrag einfach und verständlich im Blick

Sie erhalten Benchmarks, um Ertrags- und Liquiditätspotentiale im eigenen Unternehmen erkennen zu können.

Sie erhalten Insider-Informationen für das Bankgespräch

Wie kann ich auf das Rating meines Unternehmens Einfluss nehmen?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei

+ das S&P Tool Unternehmensplanung und -steuerung

+ das S&P Tool Unternehmens-Rating nach Bankenstandard

+ Kennzahlen zur eigenen Branche

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

+ optional
Rating zum
eigenen Unternehmen
105,- € zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Die entscheidenden
Stellschrauben
auf einen Blick !



Bilanzen richtig lesen - verstehen - steuern

Bilanzen lesen, verstehen und steuern



- > Richtige Entscheidungen treffen: Erfahren Sie auch als Nicht-Kaufmann wie ein Jahresabschluss „zwischen den Zeilen gelesen“ werden kann.
- > Kennen Sie die Bewertungsspielräume in der Bilanz und der GuV?
- > Wie können Sie den Jahresabschluss risikoorientiert lesen.
Damit können Sie auch die Bonität von Kunden oder Lieferanten richtig einschätzen und vermeiden Risiken für das eigene Unternehmen!

Ihr Nutzen:

1. Tag

Was kann man in einer Bilanz lesen - und was nicht?

Bilanz-ABC: Spielräume bei der Bewertung von Aktiva und Passiva richtig nutzen

Bilanz und GuV als Instrumente zur Steuerung des Unternehmens

Bilanzanalyse und Bilanzpolitik:
Optimierung des Jahresabschlusses

2. Tag

Versteckte Liquiditätsreserven in der Bilanz finden und erfolgreich heben

Rentabilität und Liquidität mit Hilfe der Bilanz steuern und gezielt verbessern

Aufbau eines aussagekräftigen Branchen- und Konkurrenz-Vergleichs

Anforderungen an das Risikomanagement und an die Compliance-Organisation sicher erfüllen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + Bilanzanalyse-Tool gemäß Bankenstandard
- + Rating-Tool zu Erstellung des eigenen Unternehmensratings
- + Kennzahlen-Report zur Bilanzoptimierung
- + Branchen-Kennzahlen und Top-Kennzahlen zur optimalen Steuerung des eigenen Jahresabschlusses

Spezial:

- + Zusätzlich händigen wir Ihnen ein international anerkanntes Rating zu Ihrem eigenen Unternehmen aus
- + Praxisleitfaden „Direkter Aufbau des Risikomanagements“ (Umfang ca. 50 Seiten)

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

980,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Hinweis:

Gerne können sie Ihre individuellen Schwerpunkte wählen und auch einzelne Seminartage buchen.



Rating & Bankgespräch

BWA und Rating

Bankverhandlung erfolgreich führen



Rating & Bankgespräch

BWA und Rating

70 % des Bank- und Ratingurteils basieren auf Ihrer BWA -
Welche Checks stehen bei der BWA-Analyse im Fokus der Bank?



- > Wie kann die Geschäftsplanung einfach, transparent und verständlich aufgebaut werden?
- > Welche Stellschrauben sind bei der Erstellung der BWA entscheidend?
- > Welche Checks stehen bei der BWA-Analyse im Fokus der Bank?
- > Wie kann ich mein Unternehmens-Rating positiv beeinflussen ?
- > Sie erhalten einen Praxis-Leitfaden für einen Muster-Bankenbericht und BWA-Bericht für das optimale Bankgespräch.

Ihr Nutzen:

Die optimierte BWA –
Ihre Erfolgsrechnung richtig
planen !

Mit der „richtigen“ BWA zum
optimalen Bankbericht

Richtige Darstellung von
Bestandsveränderungen und
Projektaufträgen

Die BWA: Entscheidungsgrundlage
für das Rating- und Kreditgespräch

„Bankenbrille“
verstehen -
Rating gezielt
steuern

Ihr Vorsprung:

Alle Teilnehmer erhalten kostenfrei
folgende Planungs-Tools und
Checklisten:

- + S&P Geschäftsplanungs-Tool
gemäß Bankenstandard für die
optimale GuV- und Bilanz-Planung
- + Richtige Darstellung der Bestands-
veränderungen mit dem
S&P Projekt-Cockpit
- + Praxis-Checklisten und
Plausibilitäts-Checks zur „BWA
nach Bankenstandard“
- + S&P Zins-Cockpit für die
Ermittlung des fairen Kreditzinses
- + S&P Rating-Tool gemäß Banken-
standard für die Ermittlung des
eigenen Unternehmensratings

Spezial: Muster-Banken- und
BWA-Bericht für das optimale
Bankgespräch

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Seminarunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Getränke und Snacks,
zentrales **** Sterne
Seminarhotel

Bankverhandlungen erfolgreich führen

Ist Ihre Finanzierung passend und zeitgemäß?



- > Sie erhalten Insider-Tipps für die richtige Unternehmensfinanzierung in der Praxis
- > Chancen zur Umfinanzierung für weniger Zinsaufwand nutzen
- > Wie bewertet die Bank die Sicherheiten Ihres Unternehmens?
- > Welche Gestaltungsmöglichkeiten gibt es bei der Geschäftsführer-Bürgschaft?
- > In 4 Schritten zur optimalen Unternehmensfinanzierung

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Prokuristen und Führungskräfte
Fachkräfte aus den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen und Controlling

Ihr Nutzen:

4 Schritte zur optimalen Unternehmensfinanzierung
Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es für mein Unternehmen?
Mehr Erfolg durch den passenden Finanzierungsmix?
Bankverhandlungen erfolgreich führen!

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar unsere S&P-Produkte
+ S&P-Tool : „Unternehmensplanung“
+ S&P Tool : „Zins- und Investitionsrechner“
+ Checkliste: „fairen Sicherheitsbewertung“
+ Checkliste: „Vermeiden von Stolperfallen im Bankbericht“
+ Muster-Bankbericht: „erfolgreiche Zins- und Kreditgespräche“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Insider-Tipps
für den richtigen Kredit und eine faire Kreditbesicherung



Unternehmensbewertung & Nachfolge

Unternehmensbewertung kompakt

Unternehmensverkauf und Nachfolge

Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten

Nachfolge: Souverän Führen & Kommunizieren



Unternehmensbewertung & Nachfolge

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

Welchen Wert hat mein Unternehmen ? Wie kann ich den besten Preis erzielen?



- > Bestmögliche Preistransparenz für Ihr Lebenswerke: Sie erhalten die maßgeblichen Stellschrauben zur Unternehmensbewertung.
- > Tipps für den Verkaufs- oder Kaufprozess aus erster Hand: Rechtsanwälte informieren Sie über Haftungsrisiken und deren Vermeidung
- > Bewertung des firmeneigenen Know-Hows: Wie können bilanziell versteckte Werte für die Preisfindung sichtbar gemacht werden.

Ihr Nutzen:

Wir zeigen Ihnen, wie Sie selbst den Wert Ihres Unternehmens ermitteln können

Sie lernen die Stellschrauben einer verlässlichen Unternehmensbewertung kennen

Sie erhalten branchenbezogene Benchmarks zur Ermittlung des Unternehmenswerts

Wir erarbeiten eine Checkliste für den Kauf-/Verkaufsprozess mit Tipps zum Vermeiden von Haftungsrisiken

Anhand von Fallstudien erhalten Sie Beispiele zu Nachfolgelösungen und Kaufpreisfinanzierungen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei unser:

- + Simulations-Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“
- + Simulations-Tool „Aufbau einer eigenen Wissensbilanz“

Spezial:

- + Checkliste und Muster zum „idealen Kaufvertrag“
- + Checkliste Due Diligence-Prüfung „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“
- + Checkliste „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Käufersuche

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

650,- €

zzgl. 19%MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Den
besten Preis
erzielen !

Unternehmensverkauf und Nachfolge

Diskrete Nachfolgeplanung und optimale Preisgestaltung



- > Den optimalen Preis erzielen: Sie erhalten die maßgeblichen Stellschrauben zur Unternehmensbewertung.
- > Wie können hohe Risikoabschläge bei inhabergeführten Unternehmen verhindert werden?
- > Asset- oder Share Deal: Die wichtigsten Vor- und Nachteile der verschiedenen Übergabemodelle.
- > Den richtigen Nachfolger direkt finden! Generationswechsel erfolgreich gestalten und die richtigen Fachkräfte finden.

Ihr Nutzen:

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

Asset Deal oder Share Deal?
Vor- und Nachteile verschiedener
Übergabemodelle

Wir zeigen Ihnen, wie Sie selbst den Wert
Ihres Unternehmens ermitteln können

Sie lernen die Grundlagen einer
verlässlichen Unternehmensbewertung
kennen

Den richtigen Nachfolger finden!
Generationswechsel erfolgreich gestalten

Die 1000 besten Personalbörsen für die
diskrete Suche von Führungskräften und
Nachfolgern

Sie erfahren die maßgeblichen Stell-
schrauben, um hohe Risikoabschläge bei
inhabergeführten Unternehmen zu
verhindern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei
unser:

+ Simulations-Tool: „Bewertung des
eigenen Unternehmens“

Spezial:

+ Checkliste: „Optimale Vorbereitung
der Unternehmensbewertung“

+ Checkliste: „Vertraulichkeits- und
Geheimhaltungsvereinbarungen“
bei der Käufersuche

+ Checkliste: „Anforderungs- und Aus-
wahlkriterien für den Nachfolger“
bei der Nachfolgersuche

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

650,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen



Unternehmenswert & Nachfolge

Ihr Praxisleitfaden für die erfolgreiche Unternehmensübergabe



- > Wie kann ich die Nachfolge richtig organisieren?
- > Welche Übergabemodelle gibt es?
- > Wie kann ich einen fairen Unternehmenswert ermitteln?
- > Wie kann ich den besten Preis erzielen?
- > Wo findet man den geeigneten Nachfolger?
- > Wie kann ich die Nachfolge kommunizieren?
- > Wie behalte ich die Mannschaft an Bord?

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer, Geschäftsführende Gesellschafter, Führungskräfte, Leitende Angestellte, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten

Ihr Nutzen:

Tag 1

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle - Asset Deal oder Share Deal?

Optimale Bewertung des Kundenstamms und firmen-Know Hows

Tag 2

Fit für die Nachfolge - Ihr Leitfaden für die erfolgreiche Nachfolgegestaltung

Den richtigen Nachfolger finden! Den Führungswechsel erfolgreich gestalten

Kommunikationsprozess zwischen Unternehmer, Nachfolger und Mitarbeitern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei unser:

+ Simulations-Tool: „Bewertung des eigenen Unternehmens“

+ Simulations-Tool: „Aufbau einer eigenen Wissensbilanz“

Spezial:

+ Checkliste: „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“

+ Checkliste: „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Käufersuche

+ Checkliste: „Anforderungs- und Auswahlkriterien für den Nachfolger“ bei der Investorensuche

Termine:

Alle Veranstaltungs-
termine des Seminars
finden Sie in der
beigelegten
Übersicht.

Service 089 / 452 429 70 - 100

Preis:

1.180,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Nachfolge: Souverän Führen & Kommunizieren

Konfliktfreie Führung in der Nachfolge bei Familienunternehmen und bei Eigentümerwechsel



- > Wie kann man die Nachfolge in Familienunternehmen erfolgreich gestalten?
- > Schafft es die Nachfolge-Generation das Lebenswerk zu würdigen?
- > Welche Herausforderungen gibt es bei der Nachfolgegestaltung?
- > Familie und Unternehmen: Wie schafft man diesen Spagat?
- > Welche Konfliktursachen gibt es bei einem Eigentümerwechsel?
- > Welche Konfliktdynamik herrscht bei der Nachfolge?

Zielgruppe:

Inhaber und Familienmitglieder, Unternehmer, Unternehmerfamilien, Geschäftsführende Gesellschafter, Familienangehörige, Führungskräfte außerhalb der Unternehmerfamilie, Führungskräfte der zweiten Führungsebene, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten

Ihr Nutzen:

Fit für die Nachfolge - Ihr Leitfaden für die erfolgreiche Nachfolgegestaltung

Kommunikationsprozess zwischen Familie, Nachfolger und Mitarbeitern

Konstruktiver Umgang mit Konflikten in Familienunternehmen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + S&P Checkliste: „Anforderungs- und Auswahlkriterien für den geeigneten Nachfolger“
- + S&P Checkliste: „Ist die richtige Mannschaft an Bord?“
- + S&P Test: „Standortbestimmung Führungskompetenz und Führungsverhalten“
- + S&P Test: „Ermitteln des eigenen Führungs-/Konflikttyps“
- + S&P Leitfaden: „Instrumente zur effizienten und erfolgreichen Konfliktlösung“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

**S&P Leitfaden:
Optimale Nachfolge
Schritt für Schritt
umsetzen**



Compliance & Beauftragtenwesen

Geldwäsche & Fraud

Aufbauseminar für Geldwäschebeauftragte

Geldwäsche und Fraud - Forum

Neue Compliance - Funktion gemäß MaRisk

Aufbauseminar MaRisk Compliance

Gefährdungsanalyse - Betrugssstrukturen erkennen -
Verdachtsmeldungen

Vertriebsbeauftragter im Fokus der Bankenaufsicht
Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers



Compliance & Beauftragtenwesen



Geldwäsche und Fraud - Update

Pflichtenkatalog gemäß § 21 PrüfbV – Neue Auslegungs- und Anwendungshinweise 2015



- > Umfassender Überblick zu aktuellen Entwicklungen 2015
- > Umsetzung der neuen Verwaltungspraxis – Die neuen DK-Auslegungs- und Anwendungshinweise 2015
- > Begrenzung der persönlichen Haftungsrisiken des Geldwäschebeauftragten
- > Welche Lösungsansätze gibt es, um Vermögensschäden und Haftungsfälle zu vermeiden?
- > Sorgfaltspflichten und Handlungsstrategien in der Praxis

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften

Geldwäsche-Beauftragte, Stv. Geldwäsche-Beauftragte, Fach- und Führungskräfte im Bereich Compliance, Zentrale Stelle, Interne Revision und Mitarbeiter der Rechtsabteilung

Ihr Nutzen:

Optimale Begrenzung von persönlichen Haftungsrisiken

Aufgaben, Rechte und Pflichten – Sichere Umsetzung des § 21 PrüfbV-Pflichtenkatalogs

Sorgfaltspflichten und Handlungsstrategien

Prüfungssichere Erstellung der Gefährdungsanalyse

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + Leitfaden für die direkte Umsetzung des Anti-Geldwäsche- und Fraud-Systems (Umfang ca. 80 Seiten, Word-Doc)
- + Muster-Leitfaden zur Erstellung / Fortschreibung einer Gefährdungsanalyse (Umfang ca. 20 Seiten, Word-Doc)

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Die Komplett-Dokumentation zum Anti-Geldwäsche- und Fraud-System sowie die Komplett-Dokumentation für den modularen Aufbau eines Corporate Governance Systems, Teilnehmerunterlagen als PDF,

3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Kompakt-Wissen
für GwG-
Beauftragte

Teilnehmerzertifikat:
Fortbildungsbestätigung gemäß
§21 PrüfbV sowie GwG
zum Nachweis der Sachkunde

Aufbauseminar für Geldwäschebeauftragte

Erkennen und Bewerten von Geldwäsche- und Betrugsstrukturen in der Praxis



- > Unser Praxisseminar verschafft Ihnen einen umfassenden Überblick zu den aktuellen gesetzlichen Neuerungen.
- > Wie können Geldwäsche- und Betrugsstrukturen in der Praxis erkannt, bewertet und rechtzeitig verhindert werden?
- > Unsere Experten haben für Sie typische Geldwäsche- und Betrugsmuster zusammengestellt. Mit Hilfe von Spezial-Recherchen und Checklisten erhalten Sie treffsichere Prüfkriterien, um Haftungsfälle verhindern zu können.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Geldwäsche-Beauftragte, Stv. Geldwäsche-Beauftragte, Fach- und Führungskräfte im Bereich Compliance, Zentrale Stelle, Interne Revision und Mitarbeiter der Rechtsabteilung

Ihr Nutzen:

Umsetzung der neuen Mindestanforderungen in der Praxis – schnell, effektiv und kosten-günstig

Geldwäschestrukturen in der Praxis richtig bewerten und prüfen

Know Your Customer bei anspruchs-vollen Kundenverflechtungen

Wie kann ich mein Unternehmen optimal schützen ?

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + Komplett-Dokumentation für die direkte Umsetzung des Anti-Geldwäsche- und Fraud-Systems (Umfang ca. 80 Seiten)
- + Praxis-Leitfaden und Checklisten zur Prüfung komplexer Geldwäschestrukturen
- + 150 Punkte Check gegen Geld-wäsche und Terrorfinanzierung
- + Teilnahmezertifikat als Fortbildungs- und Zertifizierungs-nachweis zur Vorlage bei der BaFin-Prüfung

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Die Komplett-Dokumentation zum Anti-Geldwäsche- und Fraud-System sowie die Komplett-Dokumentation für den modularen Aufbau eines Corporate Governance Systems, Teilnehmerunterlagen als PDF,

3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Praxis-Update
für Geldwäsche-
Profis

Geldwäscheprävention update

Neuerungen 2015 - sichere Geldwäscheprävention - Risiko-Workshop



- > Aktuelle Neuerungen 2015 – BaFin-Rundschreiben 1/2015 (GW) – 4. EU Geldwäsche-Richtlinie (aktueller Stand)
- > Richtiges Verhalten im Verdachtsfall – Organisation des Verdachtmeldewesens – Umgang mit nicht zuverlässigen Mitarbeitern
- > Interne Organisation und Zentrale Stelle – Haftungsrisiken begrenzen, Aufgaben und Pflichten des Geldwäschebeauftragten
- > Risk-Assessment – Monitoring, Dokumentation und Research prüfungssicher gestalten

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften Geldwäsche-Beauftragte, Stv-Geldwäsche-Beauftragte, Fach- und Führungskräfte im Bereich Compliance, Zentrale Stelle, Interne Revision und Mitarbeiter der Rechtsabteilung

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält folgende S&P Produkte:

- + Leitfaden für die direkte Umsetzung des Anti-Geldwäsche- und Fraud-Systems (Umfang ca. 80 Seiten, Word-Doc)
- + Muster-Verdachtsmeldung nach § 11 und § 14 GwG

- + Muster-Leitfaden zur Erstellung / Fortschreibung einer Gefährdungsanalyse
- + 150-Punkte-Checkliste zur Vermeidung von Haftungsrisiken
- + S&P Quick-Check Wirtschaftskriminalität
- + S&P-Test: Wie intensiv sind Ihre Anti-Geldwäsche Präventionsmaßnahmen?
- + Muster-Rahmenbedingungen Abwehr von Geldwäsche

Lösungen
aus der Praxis
für die Praxis

Teilnehmerzertifikat:
Fortbildungsbestätigung gemäß
§21 PrüfbV sowie GwG
als Nachweis für die Sachkunde

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.
Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den
Pausen



Neue Compliance - Funktion gemäß MaRisk

Umsetzung der neuen Anforderungen aus den MaRisk 5.0, CRD IV, §25 KWG neu



- > Neue Compliance-Funktion gemäß MaRisk 5.0 – §25 KWG neu – Aufgaben und organisatorische Einbindung
- > Begrenzung von persönlichen Haftungsrisiken sowie Mindestanforderungen an die internen organisatorischen Maßnahmen
- > Ausgestaltung der Schnittstellen zwischen Compliance, Datenschutz, IT, Zentrale Stelle und Interne Revision
- > Wie funktioniert ein optimales Zusammenspiel mit Compliance?

Zielgruppe:

Vorstände und Geschäftsführer bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften
Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter von Compliance- und Rechtsabteilungen, Leiter Interne Revision, Datenschutzbeauftragte, Zentrale Stelle, Justiziare, Fach- und Führungskräfte im Bereich Compliance

Ihr Nutzen:

Praxisgerechte Umsetzung eines Compliance-Systems – neue Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken für die Compliance-Funktion - Whistle-Blowing-System nach §25 KWG neu

Compliance-Schnittstellen zu Datenschutz, Zentrale Stelle und Interne Revision

Mindestanforderungen an ein Gesamt-IKS mit Compliance, Corporate Governance, Datenschutz, Interne Revision sowie Zentrale Stelle

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei folgende S&P Produkte:

- + Komplett-Dokumentation für den modularen Aufbau eines Compliance- und Corporate Governance-Systems (inkl. EBA-Vorgaben, Umfang: ca. 40 Seiten)
- + Checkliste: „Datenschutz für Praktiker gem. §9 BDSG“
- + Checkliste: „Überwachung und Dokumentation der Kontroll-handlungen“
- + Checkliste: „Prüfung der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsorganisation“
- + Muster-Bericht für das Reporting von Garanten und Beauftragten
- + Musteranweisung für den Aufbau eines prüfungssicheren IKS-Systems (Umfang ca. 50 Seiten)

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Seminarunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Getränke und Snacks,
zentrales **** Sterne Seminarhotel



MaRisk - Compliance Aufbau

Risk Assessment - IKS-Schlüsselkontrollen - Compliance-Reporting



- > Risk Assessment: Aufbau einer Compliance-Risikolandkarte
- > Aufgaben und Prozesse zur Sicherstellung der Compliance
- > Zielgerichtete Überwachungshandlungen der Compliance - Funktion
- > Internes Kontrollsysteem: Schlüsselkontrollen Compliance-gerecht ausgestalten
- > Reporting an die Geschäftsleitung und das Aufsichtsorgan

Zielgruppe:

Vorstände und Geschäftsführer bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter von Compliance- und Rechtsabteilungen, Leiter Interne Revision, Datenschutzbeauftragte, Zentrale Stelle, Justiziare, Fach- und Führungskräfte im Bereich Compliance.

Ihr Nutzen:

Risk-Assessment: Prüfungssichere Erstellung und Aktualisierung der Compliance-Risiko-Landkarte

Management der Compliance-relevanten Risiken

Aufgaben und Prozesse zur Sicherstellung der Compliance-Funktion

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei folgende S&P Produkte:

- + **92-Punkte Check für ein prüfungs-sicheres Compliance-System**
- + Excel-Bewertungstool zur Erstellung der Gefährdungsanalyse
- + Checkliste: Prüfung der Ordnungs-mäßigkeit der Geschäftsorganisation
- + Leitfaden „Schlüsselkontrollen im IKS-System“
- + Muster-Leitfaden zur Fortschreibung der GFA-Compliance

Termine:

Alle Veranstaltungs-termine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €

zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Seminarunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Getränke und Snacks,
zentrales **** Sterne
Seminarhotel

**MaRisk-
Compliance
Update**



Compliance & Beauftragtenwesen

65

Rechte und Pflichten des GmbH - Geschäftsführers

Rechte, Pflichten und Haftung des Geschäftsführers



- > Compliance: Prüfsteine für eine gute Unternehmensführung
- > Compliance-konforme Vertriebsprozesse sicherstellen
- > Die 7 wichtigsten Pflichten des Geschäftsführers
- > Persönliche Haftung des Geschäftsführers begrenzen
- > Geschäftsführungspflichten in der Krise

Zielgruppe:

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer und Vorstände, Geschäftsführende Gesellschafter, Prokuristen und Führungskräfte, Nachfolger, Gesellschafter, Aufsichts- und Verwaltungsräte, Führungskräfte, die eine Position als Geschäftsführer anstreben; Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter von Compliance- und Rechtsabteilungen

Ihr Nutzen:

Neue Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken für Geschäftsführer und Compliance-Beauftragte

Compliance im Vertrieb

Die 7 wichtigsten Pflichten des Geschäftsführers im Überblick

Der Geschäftsführer-Anstellungsvertrag: Rechte und Pflichten

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

+ Komplett-Dokumentation für den modularen Aufbau eines Compliance-Systems
(inkl. IDW PS 980-Vorgaben
Umfang: ca. 40 Seiten)

+ S&P Test: Bewerten Sie Ihr Compliance-Management-System

+ Checkliste: Prüfung der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung

+ Muster-Bericht für das Reporting von Garanten und Beauftragten

+ Muster zu GEschäftsordnung und Geschäftsführer-Anstellungsvertrag

+ Gehalts- und Tantiemeübersicht nach Branchen und Unternehmensgröße

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

650,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Compliance
in
der Praxis

Gefährdungsanalyse - Betrugsstrukturen erkennen - Verdachtsmeldungen



- > Welche Maßnahmen muss die Gefährdungsanalyse zwingend erfüllen?
- > Welche Sorgfaltspflichten sind vom Geldwäsche-Beauftragten zu beachten?
- > Wann muss eine Verdachtsmeldung erstellt werden?
- > Was sollte bei Form und Inhalt der internen und externen Verdachtsmeldung beachtet werden?
- > Welche Pflichten müssen von Mitarbeitern und Geldwäschebeauftragten beachtet werden?

Ihr Nutzen:

Die Gefährdungsanalyse:
Prüfungssichere Erstellung und
Aktualisierung für den
Jahresabschluss 2015

Gefährdungsanalyse und
unternehmensspezifische
Handlungsstrategien

Verdachtsmeldung nach § 11 GwG:
Zeitpunkt, Form und Inhalt

Praktischer Prüfungsleitfaden zur
Verhinderung von Geldwäsche und
Wirtschaftskriminalität

Unser Tipp:

- mehr Sicherheit
- weniger Arbeitsaufwand
- Arbeitshilfen für Ihre
Praxis

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält:

- + Komplett-Dokumentation „für die direkte Umsetzung des Anti-Geldwäsche-und Fraud-Systems“
(Umfang ca. 80 Seiten)
- + S&P Tool: „Erstellung der Gefährdungsanalyse Festlegung geeigneter Präventionsmaßnahmen - Kontrollhandlungen“
- + Muster-Leitfaden: „zur Erstellung und Fortschreibung einer Gefährdungsanalyse“
- + 150 Punkte Check: „gegen Geldwäsche und Wirtschaftskriminalität“

Checklisten:

- + „für eine rechtssichere Verdachtsmeldung“
- + „Umsetzung der Prüfkriterien gemäß § 21 Prüfungsberichtsverordnung“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars
finden Sie in der beigelegten
Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen



Vertriebsbeauftragter im Fokus der Bankenaufsicht

Umsetzung der Anforderungen des § 34d WpHG - Sorgfaltspflichten und Garantenstellung des Vertriebsbeauftragten



- > Dokumentation und Nachweise gemäß § 33 WpHG zur Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung der Vertriebsvorgaben.
- > Wie kann die Funktion Vertriebsbeauftragter optimal ausgestaltet werden?
- > Sie erhalten einen detaillierten Umsetzungsfahrplan mit Komplett-Dokumentation zu den neuen Anforderungen des § 34d WpHG.
- > Kontroll-Checklisten helfen Ihnen die MaComp-Schnittstellen zur Compliance-Funktion sowie zur Anlageberatung prüfungssicher und effizient auszustalten.

Ihr Nutzen:

Mindestanforderungen an die Funktion Vertriebsbeauftragter – verschärft Vorgaben aus dem WpHG und der Bankenaufsicht

Blick hinter die Kulissen:
Vertriebsstrukturen im Fokus der Prüfung

Überwachungspflichten des Vertriebsbeauftragten - Verhaltensregeln und anlegergerechte Anlageberatung

Sie erhalten Tipps, um Ihre Sorgfaltspflichten bestmöglich zu erfüllen und Haftungsrisiken optimal zu begrenzen.

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei:

- + **Komplett-Dokumentation für die direkte Umsetzung der Funktion Vertriebsbeauftragter**
- + **Komplett-Dokumentation für den Aufbau eines prüfungssicheren Konzepts zur Erfüllung des § 34d WpHG**
- + **Checklisten für die prüfungssichere und effiziente Ausgestaltung von MaComp-Schnittstellen in der Praxis**
- + **Komplett-Dokumentation für den Nachweis einer ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation gemäß § 33 WpHG – Aufbau eines Internen Kontrollsystems (Umfang ca. 50 Seiten)**

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den
Pausen



Risikomanagement

Risikomanagement kompakt

Kreditentscheidungen im Depot A

Treasury & Depot A – Management:

Risiken erkannt – Chancen genutzt ?

Neue MaRisk - CRD IV - CRR - §25 KWG neu

MaRisk-konformes Verrechnungssystem für Liquiditätskosten



Risikomanagement

Risikomanagement kompakt

Risiken frühzeitig erkennen, steuern und aktiv begrenzen



- > Wie viel Risikomanagement benötigt das Unternehmen?
- > Wie können die rechtlichen Anforderungen des KonTraG, BilMoG, HGrG und Wirtschaftsprüferstandards in der Praxis prüfungssicher umgesetzt werden?
- > Welche Neuerungen kommen mit den MaRisk auf Sie zu?
- > Checklisten sowie Musteranweisungen für eine rasche und kostengünstige Umsetzung inklusive!

Ihr Nutzen:

Risiko-Handbuch von A bis Z mit den wesentlichen Regelungen zum Risikomanagement

Steuerung der operationellen Risiken: Outsourcing- und Notfall-Konzept

Internes Kontroll- und Steuerungssystem, Anti-Fraud und Geldwäsche - Embargo und Sanktionsüberwachung, Compliance

Aufbau des Risikoreports, Risikotragfähigkeit und Limitsystem, Liquiditätsplanung und Stresstests, Ertrags und Risikosteuerung

Mindestanforderungen an die Interne Revision sowie an den Datenschutz

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält zusammen mit den Seminarunterlagen:

- + Risikohandbuch gemäß Wirtschaftsprüferstandard (Umfang ca. 30 Seiten)
- + Komplett-Dokumentation für die direkte Umsetzung eines Internen Kontroll- und Steuerungssystems (Umfang ca. 53 Seiten)
- + Checklisten für den sicheren Aufbau des Risikomanagementsystems Checklisten gegen Wirtschaftskriminalität und Geldwäsche
- + Teilnahmezertifikat als Fortbildungs- und Zertifizierungsnachweis gemäß BilMoG

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €

zzgl. 19 % MwSt.:

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Praxis-Leitfaden und
Update für Risiko-
manager



Kreditentscheidungen im Depot A

Mindestanforderungen an die Investitionsentscheidungen im Depot A

- > Bauen Sie für Ihr Unternehmen eine eigenständige Kreditanalyse zur verlässlichen Beurteilung Ihrer Emittenten- und Kontrahentenlimite auf!
- > Sie erhalten Leitlinien für eine aufsichts- und haftungsrechtlich sichere Kreditanalyse und Limiteinräumung bei Eigenanlagen
- > Anerkannte Beurteilungsstandards, Checklisten und Musterbeschlüsse helfen Ihnen bei einer fundierten und zuverlässigen Kreditanalyse im Depot A

Zielgruppe:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen und Pensionsfonds, Leasing und Factoring

Führungskräfte und Spezialisten aus den Bereichen Depot A, Treasury, Risikocontrolling und Kredit-Marktfolge

Ihr Nutzen:

Aufbau eines schlanken Entscheidungs-Prozesses bei der Limiteinräumung im Depot A

Beurteilungsstandards, Checklisten und Musterbeschlüsse für eine zuverlässige Kreditanalyse im Depot A

Alle wesentlichen Bewertungskriterien der führenden Ratingagenturen

Ihr Vorprung:

Jeder Teilnehmer erhält zusammen mit den Seminarunterlagen:

- + Praxisleitfaden für einen schlanken Entscheidungs-Prozess
- + Leitlinien und Bewertungskriterien zu den maßgeblichen Asset-Klassen
- + Umfassende Checklisten zur Erstellung einer zuverlässigen Kreditanalyse
- + Komplette Musterbeschlüsse für eine sichere Kreditentscheidung

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Preis:

590,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Seminarunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Getränke und Snacks,
zentrales **** Sterne
Seminarhotel



Analyse
der wichtigsten
Asset-Klassen



Treasury & Depot A – Management: Risiken erkannt – Chancen genutzt ?



- > Breite Streuung als bester Schutz gegen Kreditausfälle im Depot A
- > Die Karten werden neu gemischt: Investitionen in Industrie- und Schwellenländer sicher treffen
- > Stabile Renditen mit Immobilien in deutschen Oberzentren erzielen
- > Leitlinien für aufsichts- und haftungsrechtlich sichere Investitionsentscheidungen

Zielgruppe:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen und Pensionsfonds, Leasing und Factoring

Führungskräfte und Spezialisten aus den Bereichen Depot A, Treasury, Risikocontrolling und Kredit-Marktfolge

Ihr Nutzen:

Ist eine Anpassung der Depot A-Strategie notwendig?

Anleihen, Covered Bonds und klassische Pfandbriefe auf dem Prüfstand!

5% Rendite – regionale Immobilienzentren statt Big 7-Standorte

Sichere Depot A-Entscheidungen: Haftungsrisiken in der Niedrigzinsphase gezielt begrenzen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält folgende Studien & Tools:

- + Muster Depot A's mit Entwicklungstrends bei Banken und Sparkassen
- + Reports zu Industrie- und Schwellenländern
- + Analysen zu Unternehmensanleihen der Indices CECE (Osteuropa), Nordic, FT 30 (UK) und EURO STOXX
- + Stellschrauben und Kennzahlen zu eigengemanagten Immobilien
- + Leitfaden „§25 KWG neu: prüfungssichere Geschäftsorganisation im Depot A“

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Seminarunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Getränke und Snacks,
zentrales **** Sterne
Seminarhotel

Strategien im
Depot A



Neue MaRisk - CRD IV - CRR - §25 KWG

Compliance- und Risikocontrolling-Funktion – Whistle-Blowing-System nach §25 KWG – Kapitalplanungsprozess – Verrechnungssystem Liquidität



- > MaRisk, CRD IV, CRR und §25 KWG auf einen Blick
- > Prüfungssichere Umsetzung der Compliance- und Risikocontrolling-Funktion
- > Tipps und Hinweise aus 44er-BaFin-Prüfungen für Ihre Arbeitspraxis
- > Sie erhalten Praxis-Leitfäden sowie Simulations-Tools für eine sichere und zeitschonende Umsetzung der neuen Anforderungen.

Ihr Nutzen:

Mindestanforderungen an ein Compliance-System – neue Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken für die Compliance-Funktion – Whistle-Blowing-System nach §25 KWG

Neue Anforderungen an die Risiko-controlling-Funktion – Einbindung bei wichtigen risikopolitischen Entscheidungen

Neue Anforderungen an einen zukunftsgerichteten Kapitalplanungsprozess

Steuerung und Überwachung von Liquiditätsrisiken

Ihr Vorprung:

Alle Teilnehmer erhalten zum Seminar folgende S&P Produkte:

- + Leitfaden für die ordnungsgemäße Geschäftsorganisation (Umfang ca. 50 Seiten)
- + Komplett-Dokumentation für ein Compliance-System (Umfang ca. 40 Seiten)
- + Leitfaden zum Liquiditätsrisikomanagement (Umfang ca. 20 Seiten)
- + S&P-Tool „Basel III - Simulator“ für die optimale Bilanzstruktur gemäß CRD IV und CRR

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

690,- €
zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

**MaRisk, CRD IV
& CRR
kompakt für die
Praxis !**

MaRisk-konformes Verrechnungssystem für Liquiditätskosten



- > Einrichtung eines MaRisk-konformen Verrechnungssystems für Liquiditätskosten
- > Umsetzung der 5 maßgeblichen CEBS-Leitlinien
- > Verrechnungssysteme für Banken der Gruppe 1 bis 3 im Überblick
- > Optimale Verzahnung der CRR- und MaRisk-Anforderungen
- > Musteranweisung für ein MaRisk-konformes Liquiditätsmanagement

Zielgruppe:

Vorstände und Geschäftsführer bei Banken, Finanzdienstleistern, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Führungskräfte und Spezialisten aus den Bereichen Treasury und Risikocontrolling

Ihr Nutzen:

Anforderungen an ein Liquiditätstransfer-Preissystem

MaRisk-konformes Liquiditätstransfer-Preissystem – Leitfaden für die Praxis

Erfolgreiche Liquiditätssteuerung unter CRR und MaRisk 5.0 – Auswahl der „richtigen“ Funding-Kurve

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Muster-Rahmenbedingung „Liquiditätsrisikomanagement gemäß MaRisk“
- + Checkliste: „Liquiditätssteuerung und Liquiditätsrisikomanagement“
- + S&P Tool: „Liquiditätspreis-Simulator“ als Excel-Tool

Termine:

Alle Veranstaltungstermine des Seminars finden Sie in der beigelegten Übersicht.

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Preis:

650,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke
und Snacks in den Pausen

Steuerung und
Überwachung von
Liquiditätsrisiken





Zertifizierungslehrgänge

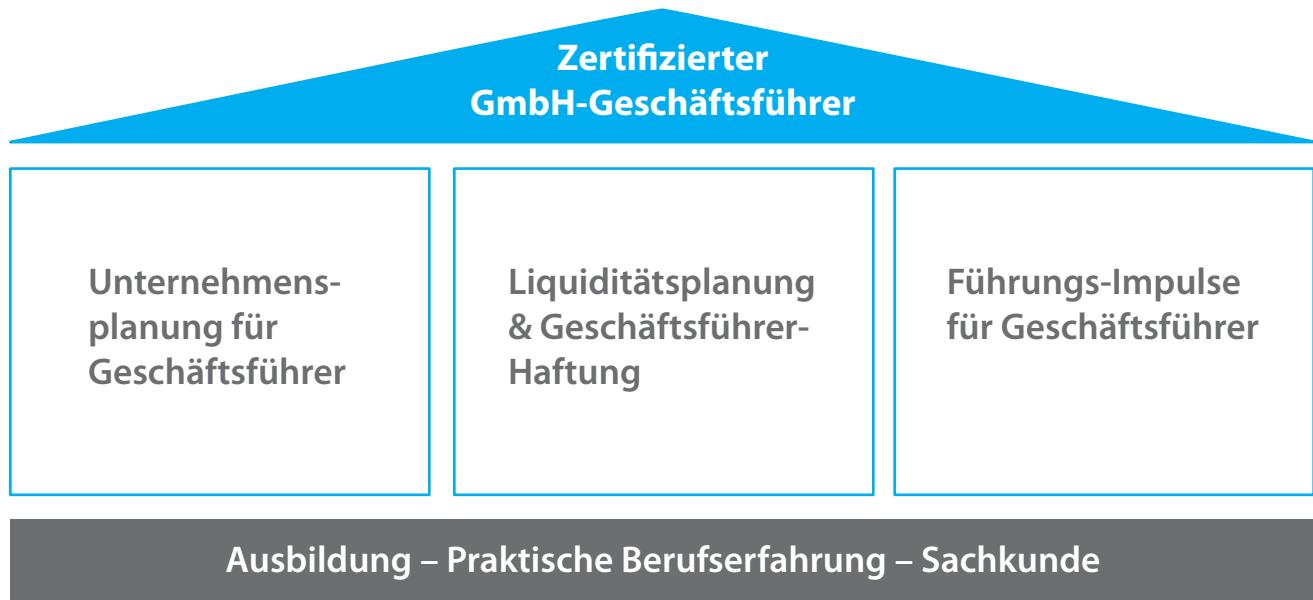
Zertifizierter GmbH-Geschäftsführer (S&P)

Zertifizierter Compliance Officer (S&P)

Zertifizierter Geldwäsche-Beauftragter (S&P)



Zertifizierungslehrgänge



Zertifizierter GmbH-Geschäftsführer (S&P)

Das S&P Unternehmerforum führt die Ausbildung zum „Zertifizierten GmbH-Geschäftsführer (S&P)“ durch. Durch hochkarätige Referenten aus der Praxis bietet dieses zertifizierte Programm eine fundierte Ausbildung auf höchstem Niveau - mit maximalem Bezug zur unternehmerischen Praxis.

Das S&P Unternehmerforum setzt neue Standards in der Geschäftsführer-Ausbildung und schafft einen einheitlichen Qualitätsrahmen für die unternehmerische Weiterbildung. Der modulare Aufbau unserer Seminare und Trainings sichert eine schnelle und direkte Umsetzung in die Praxis.

Lehrgangs-System zum GmbH-Geschäftsführer (S&P)

- 1. Tag: Unternehmensplanung für Geschäftsführer**
- 2. Tag: Liquiditätsplanung & Geschäftsführer-Haftung**
- 3. Tag: Führungs-Impulse für Geschäftsführer**

Zielgruppe:

Geschäftsführer, technische und kaufmännische Leiter, Führungskräfte, Nachwuchs-Führungskräfte, Gründer, leitende Angestellte, Prokuristen



Zertifizierter Geldwäsche-Beauftragter

Sorgfaltspflichten
und Haftungsrisiken
des Beauftragten

Erkennen und
Bewerten von
Geldwäsche- und
Betragssstrukturen
in der Praxis

Risk Assessment
Geldwäscheanalyse
Know Your Customer
Verdachtsmeldung

Ausbildung – Praktische Berufserfahrung – Sachkunde

Zertifizierter Geldwäsche-Beauftragter (S&P)

Das S&P Unternehmerforum führt die Ausbildung zum „Zertifizierten Geldwäsche-Beauftragten (S&P)“ durch. Durch hochkarätige Referenten aus der Praxis bietet dieses zertifizierte Programm eine fundierte Ausbildung auf höchstem Niveau - mit maximalem Bezug zur Praxis.

Das S&P Unternehmerforum setzt neue Standards in der Ausbildung zum zertifizierten Geldwäsche-Beauftragten und schafft einen einheitlichen Qualitätsrahmen für die aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Der modulare Aufbau unserer Seminare und Trainings sichert eine schnelle und direkte Umsetzung in die Praxis.

Lehrgangs-System zum Geldwäsche-Beauftragten (S&P)

Modul 1: Geldwäsche und Fraud - Basiswissen

Modul 2: Erkennen und Bewerten von Geldwäsche- und Betragssstrukturen in der Praxis

Modul 3: Risk Assessment – Gefährdungsanalyse – Know Your Customer – Verdachtsmeldung

Zielgruppe:

Geldwäsche-Beauftragte und deren Stellvertreter, Compliance Beauftragte und deren Stellvertreter, Fach- und Führungskräfte bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Mitarbeiter in den Bereichen im Bereich Geldwäsche & Fraud, Zentrale Stelle und Interne Revision.



Zertifizierter Compliance Officer

MaRisk Compliance

Erkennen und
Bewerten von
Geldwäsche und
Betragssstrukturen
in der Praxis

Risk Assessment
Gefährdungsanalyse
Know Your Customer
Verdachtsmeldung

Ausbildung – Praktische Berufserfahrung – Sachkunde

Zertifizierter Compliance Officer (S&P)

Das S&P Unternehmerforum führt die Ausbildung zum „Zertifizierten Compliance Officer (S&P)“ durch. Durch hochkarätige Referenten aus der Praxis bietet dieses zertifizierte Programm eine fundierte Ausbildung auf höchstem Niveau - mit maximalem Bezug zur Praxis.

Das S&P Unternehmerforum setzt neue Standards in der Ausbildung zum zertifizierten Compliance Officer und schafft einen einheitlichen Qualitätsrahmen für die aufsichtsrechtlichen Anforderungen. Der modulare Aufbau unserer Seminare und Trainings sichert eine schnelle und direkte Umsetzung in die Praxis.

Lehrgangs-System zum Compliance Officer (S&P)

Modul 1: MaRisk Compliance

Modul 2: Erkennen und Bewerten von Geldwäsche- und Betragssstrukturen in der Praxis

Modul 3: Risk Assessment – Gefährdungsanalyse – Know Your Customer – Verdachtsmeldung

Zielgruppe:

Compliance Beauftragte und deren Stellvertreter, Geldwäsche-Beauftragte und deren Stellvertreter, Fach- und Führungskräfte bei Banken, Finanzdienstleistern, Versicherungen, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, Mitarbeiter in den Bereichen im Bereich Compliance, Zentrale Stelle und Interne Revision.



Sichern Sie sich Ihren **Vorsprung in der Praxis!**

Füllen Sie gleich hier Ihre Seminaranmeldung aus !



Ich melde mich hiermit verbindlich für das Seminar an. (bitte Titel eintragen)

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Bezuglich der Födvoraussetzungen werfen Sie bitte einen Blick auf unsere Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte ausfüllen):

- Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine.
- Wir interessieren uns für die Vortragsunterlagen und Planungs-Tools. Bitte teilen Sie uns die Schutzgebühr zu den Seminarunterlagen für eine verbindliche Bestellung mit.

Datum / Ort

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal Telefon / Persönliches Gespräch

ESF Förderung ist beantragt

(Bitte legen Sie eine Kopie des Nachweises bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!
Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Intensivtrainings.
Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Service

089 / 452 429 70 - 100

Inhouse Trainings



Mit unseren Weiterbildungs-Modulen zu einer schnellen Umsetzung.

Ihr Nutzen / Sie erhalten:

Update

Neue Anforderungen und Veränderungen umsetzen,
Einsatz von praxisorientierten Tools

Aufbau

Unternehmensstrategie und Ziele
gemeinsam verankern

Vorsprung

in der Praxis,
schnelle und wirksame Ergebnisse
mit Inhouse Trainings

Umsetzung

Auswirkungen,
Chancen,
Umsetzungsfahrplan

Austausch

Fallbeispiele,
Diskussion und Workshops



Antwortfax

089 452 429 70-299

Inhouse Training

Unsere Inhouse-Seminare werden speziell auf Ihr Unternehmen, Ihre Strategie und Ziele sowie Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter abgestimmt.

Bitte schicken Sie mir ein kostenfreies und unverbindliches Angebot zu folgendem Thema zu!

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal Telefon / Persönliches Gespräch

Name und Position im Unternehmen

Teilnehmerzahl

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift



Ein starkes Netzwerk – auf einen Blick

Ein starkes Netzwerk – auf einen Blick

Schulz & Partner verstehen sich als Problemlöser für den Mittelstand sowie für Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister.

Zum Netzwerk zählen erfahrene Mitarbeiter aus den Bereichen Unternehmensführung, Bank- und Mittelstandsberatung, Finanzierungs- und Beteiligungsberatung, Unternehmensbewertung, Unternehmenskauf und -verkauf, Rechts- und Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung.

Wir konzentrieren uns auf die betriebswirtschaftlich relevanten Stellschrauben und Werttreiber des Unternehmenserfolgs.

Wir sind Unternehmer im Unternehmen – zusammen mit dem Unternehmer und den Mitarbeitern setzen wir die festgelegten Meilensteine um.



Achim Schulz
Geschäftsführer Schulz & Partner

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen unter anderem Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, Non-Profit-Organisationen sowie Versicherungen und Finanzdienstleister.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- Nachfolgelösungen
- aufsichtsrechtliche Umsetzung der MaRisk
- MaRisk- und Compliance-Check

Das Team



Anne Unger
Fachbereich Mittelstands-Finanzierung

Frau Anne Unger ist langjährige Expertin für Mittelstands-Finanzierung bei der Sächsischen Aufbaubank. Sie hat viele Finanzierungen von mittelständischen Unternehmen begleitet und erfolgreich zum Abschluss gebracht.

Über besondere Expertise verfügt Frau Unger in der richtigen Strukturierung von Investitionsfinanzierungen und der Einbindung zinsgünstiger Fördermittel.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- Auswahl von zinsgünstigen Förderprogrammen und nicht rückzahlbaren Zuschüssen



Reiner Schon
Fachbereich für Personallösungen

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Er kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht. Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er ebenfalls über eine branchenübergreifende Expertise.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Nachfolgeberatung
- Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- Beratung von Aufsichtsräten und Familienbeiräten



Sandra Westphalen
Fachbereich Teamentwicklung

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen in den Bereichen Persönlichkeit und Kommunikation, Team- und Führungskräfteentwicklung sowie Rhetorik, Moderation und Präsentation.

Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung als Führungskraft vermittelt sie Inhalte aus der Praxis für die Praxis.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
- Motivationspsychologie
- individuelle Gesprächsführung
- Teamentwicklung und –bildung
- Teamstrukturen, Teamdynamik, Teamevents (Outdoor und Indoor)
- Projekt- und Veränderungsmanagement



Alexander Schneider
Fachbereich Compliance & Anti-Geldwäsche

Herr Alexander Schneider ist seit über 20 Jahren für Banken und Finanzdienstleister tätig.

Als Compliance- und Geldwäschebeauftragter einer Landesbank war er in den verschiedenen Facharbeitskreisen des VöB und DSGV sowie als Experte in nationalen und internationalen Gremien, wie z.B. Finanzausschuss des Bundestages, IWF und Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) tätig.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- MaRisk- und Risikomanagement-Check
- Implementierung von Compliance- und Anti-Geldwäschesystemen
- Weiterentwicklung von internen Kontrollsystmen
- Strategie-Entwicklung zur Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität
- Präventionsmaßnahmen gegen Geldwäsche und Fraud

Das Team



Ingo Höligz

Fachbereich Arbeits-, Vertrags- und Sanierungsrecht

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Jena und der Zulassung zur Rechtsanwaltschaft 2002 nahm Herr Höligz seine Tätigkeit in der Kanzlei Suck & Collegen auf.

Herr Höligz ist Experte für alle Facetten des Arbeits-, Vertrags- und Baurechts. Zudem berät er mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/Inhaber in Krisen- und Sanierungssituationen.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Beratung und Betreuung mittelständischer Unternehmen in wirtschaftsrechtlichen und arbeitsrechtlichen Fragestellungen
- Betreuung in Krisensituationen und bei Sanierungen
- Vorbereitung und Begleitung von Insolvenzen
- Strategien für Inhaber und Gesellschafter in Krisensituationen



Alexander Suck

Fachbereich Gesellschaftsrecht sowie Nachfolgelösungen

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Jena gründete Herr Suck mit Zulassung zur Rechtsanwaltschaft 1998 seine eigene Kanzlei Suck & Collegen.

Herr Suck ist Experte für alle Facetten des Gesellschafts- und Strafrechts. Zudem berät er mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/Inhaber in Krisen- und Sanierungssituationen.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Strafrecht einschließlich Wirtschaftsstrafrecht
- Gesellschaftsrecht mit dem Schwerpunkt auf Gründung und Umwandlung
- Vertragsgestaltungen
- Unternehmensverkäufe und -käufe
- Nachfolgeregelungen
- Beteiligungslösungen



Dr. Winfried Heide

Fachbereich Steuerrecht, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Zwischen 1990 und 2005 war Herr Dr. Heide für verschiedene große und mittelständische Wirtschaftsprüfungsgesellschaften als Geschäftsführer und Gesellschafter tätig. 2006 gründete er die eigene Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei mit Sitz in Dresden und Freiberg.

Er berät mittelständische und börsennotierte Unternehmen im Rahmen der Bilanzerstellung und Bilanzprüfung.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen nach nationalem und internationalem Recht (IFRS)
- Sonderprüfungen (insbesondere Aktien rechtliche Gründungsprüfungen, Kapitalerhöhung mittels Scheinlagen)
- Betriebswirtschaftliche Beratungsleistungen und gutachterliche Stellungnahmen



Antje B. Friese

Fachbereich Risikomanagement und Unternehmensfinanzierung

Frau Antje B. Friese verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Finanzlandschaft mit beruflichen Stationen in England, Schweiz, Mexico, USA und Deutschland.

Ihr Schwerpunkt liegt in der Unternehmensfinanzierung sowie dem Risikomanagement. Zudem berät sie mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung einer tragfähigen Finanzierungsstrategie sowie Neustrukturierung ihrer Bankkredite.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- MaRisk- und Risikomanagement-Check
- Geschäftsprozessoptimierung
- Aufbau und Weiterentwicklung von internen Kontrollsystmen
- Kredit-Check: Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten
- Beteiligungs- und Finanzierungsberatung bei mittelständischen Unternehmen
- Ratingberatung

Das Team



Jörg Reinhardt
Fachbereich Vertrieb und
Unternehmensentwicklung

Herr Jörg Reinhardt war 23 Jahre lang bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Vertriebssteuerung und -intensivierung.

Als Projektleiter hat er Veränderungsprozesse in den Bereichen Vertriebsorganisation und Kundenbetreuung erfolgreich umgesetzt.

Er ist als kaufmännischer Leiter für das Finanzmanagement einer Krankenhausgruppe zuständig.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Vertriebssteigerungs-Programme (VSP)
- Aufbau von Steuerungssystemen im Vertrieb
- Aufbau von Planungs- und Steuerungs-Systemen im Gesundheitswesen
- Aufbau von Compliance-Systemen



Andreas Leitner
Fachbereich Controlling, Risikomanagement
und Vertrieb

Herr Andreas Leitner ist als Consultant und Referent bei Schulz & Partner unter anderem für Finanzdienstleister, Handel sowie Maschinenbau und das Gesundheitswesen tätig.

Als Spezialist für Controlling und Risiko-Management hat er verschiedene Planungs- und Steuerungs-Systeme aufgebaut. Er verfügt über ein exzellentes Netzwerk, mit dem er Pricing-Projekte und Vertriebs-Steigerungsprogramme für mittelständische Unternehmen erfolgreich umgesetzt hat.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Controlling und Risiko-Management
- Aufbau von Planungs- und Steuerungs-Systemen für mittelständische Unternehmen
- Unternehmenswert-Analysen und Nachfolgeprozesse
- Strategien für ein erfolgreiches Preis- und Vertriebsmanagement



Thomas Burkhard
Fachbereich Teamentwicklung

Herr Thomas Burkhard ist als langjähriger Trainer und Coach für mittelständische Unternehmen sowie Finanzdienstleister tätig.

Zu seinen Schwerpunkten zählen Konflikt- und Diskursmoderation sowie die Gesprächs- und Verhandlungsführung in anspruchsvollen Situationen.

Er begleitet Team- und Veränderungsprozesse in Unternehmen.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Konflikt- und Diskursmoderation
- Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Teamentwicklung und Veränderungsprozesse
- Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
- Individuelle Gesprächsführung
- Projekt- und Veränderungsmanagement



Sylvia Schnürer
Fachbereich Personalberatung und Unternehmensnachfolge

Frau Sylvia Schnürer ist bei Schulz & Partner im Recruiting, dem Bewerbermanagement sowie Interim-Management tätig.

Sie unterstützt und begleitet Nachfolgeprozesse in verschiedenen Branchen um gemeinsam mit dem Kunden zukunfts-fähige Lösungen zu erarbeiten.

Als ausgebildete Psychologin (B.Sc.) begleitet Frau Schnürer in der S&P-Gruppe das 360°-Feedback für Fach- und Führungskräfte.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Aktive Kandidatensuche in einem exklusiven Fachkräfte-Netzwerk
- Diskrete Interessentensuche für die Unternehmensnachfolge und Besetzung der Geschäftsführung
- Leitung von 360°-Feedback-Projekten
- Entwicklung individueller Fortbildungsmaßnahmen

Das Team



Anna Rackl

Fachbereich Seminare und
Inhouse Trainings

Frau Anna Rackl ist bei Schulz & Partner
in der Seminarkoordination und
Kundenbetreuung tätig.

Sie berät die Seminarteilnehmer über die
verschiedenen Förderprogramme der
Bundesländer, Seminarinhalte und Inhouse
Trainings.

Als ausgebildete Pädagogin konzipiert Frau
Rackl Seminare und Inhouse Trainings. Sie
erstellt individuelle Weiterbildungspläne für
Fach- und Führungskräfte.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Persönliche Kundenbetreuung und Beratung von Fach- und Führungskräften
- Erarbeiten von individuellen Trainings- und Personalentwicklungsmaßnahmen
- Konzeptionierung von individuellen Inhouse Trainings
- Zusammenstellen von Seminarbausteinen für Fach- und Führungskräfte-Trainings



Franziska Zölke

Fachbereich Seminare und
Inhouse Trainings

Frau Franziska Zölke ist bei Schulz & Partner in der Kundenbetreuung und Erarbeitung von Weiterbildungskonzepten tätig.

Als Absolventin des Masterstudiums im Bereich Human Resource Management liegen ihre Tätigkeitsschwerpunkte in der Erarbeitung und Weiterentwicklung von Seminarinhalten im Bereich Personalwesen.

Sie erstellt Konzepte für firmeninterne Trainings und Schulungen.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Erarbeitung von Weiterbildungskonzepten im Bereich Human Resource
- Persönliche Kundenbetreuung und Beratung von Fach- und Führungskräften
- Seminarorganisation und -vorbereitung
- Konzeption von Vorträgen, Seminaren und Präsentationen



Laura Bschor

Fachbereich Social Media und Vertrieb

Frau Laura Bschor ist bei Schulz & Partner für Corporate Design und Marketingkonzepte im Web 2.0 zuständig. Sie erarbeitet für Unternehmen maßgeschneiderte Programme für eine erfolgreiche Web 2.0-Vertriebsstrategie.

Mit individualisierten Kommunikations- und Suchmaschinen-Analysen unterstützt sie Unternehmen bei ihren Vertriebsaktivitäten, der Einführung neuer Produkte oder der Erschließung neuer Absatzmärkte.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Persönliche Kundenbetreuung und Beratung von Fach- und Führungskräften
- Entwicklung und Überarbeitung des Corporate Designs
- Kommunikations- und Vertriebsstrategien mit Web 2.0
- Konzeption von Seminaren und Inhouse Trainings



Benjamin Hüttner

Fachbereich Seminare und Organisation

Herr Benjamin Hüttner ist bei Schulz & Partner für die Vermarktung und Seminarorganisation mit den Schwerpunkten Risikomanagement, Compliance und Solvency II zuständig.

Als persönlicher Ansprechpartner steht er jederzeit für Fragen zu Seminarinhalten, Weiterbildungskonzepten, Planungs-Tools für Unternehmen sowie Risikomanagement-Checks zur Verfügung.

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Persönliche Kundenbetreuung und Beratung von Fach- und Führungskräften
- Erarbeiten von individuellen Trainings- und Personalentwicklungsmaßnahmen
- Organisation von individuellen Inhouse Trainings
- Zusammenstellen von Seminarbausteinen für Fach- und Führungskräfte-Trainings

Sichern Sie sich Ihren **Vorsprung in der Praxis!**

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:
S&P-Tools
für Mittelstand und Banken

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Vertrieb mit System



- S&P Professionelles Preismanagement**
Professionelles Preismanagement
Margen- und Marktanteile gezielt ausbauen

Führen mit System



- S&P Führungs-Cockpit**
Zielvereinbarung - Mitarbeitergespräch - Motivation -
- Zielerreichung und Führungsstärke

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:

S&P-Studien

für Mittelstand und Banken

Antwortfax

089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,-€ netto zzgl.19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Strategie & Management



Unternehmenswert & Nachfolge

Schritt für Schritt - Den besten Preis erzielen!



Working Capital Studie 2014

Liquiditätssteuerung in unsicheren Euro-Zeiten -
Neue Anforderungen an das Treasury - Management



25% mehr Unternehmenswert

3 Erfolgsregeln für Manager



Die ersten 100 Tage als GmbH-Geschäftsführer

10 Erfolgsregeln für die Herausforderungen
als Entscheider

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:
S&P-Studien
für Mittelstand und Banken

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Führung & Personalentwicklung



Motivations-Kompass

10 Schritte für mehr Mitarbeiter-Motivation



Das perfekte Verkaufsgespräch

Poteniale voll ausschöpfen – Umsätze steigern
– Vertriebsziele sicher erreichen



Die 10 wichtigsten Mitarbeitergespräche

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:
S&P-Studien
für Mittelstand und Banken

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Risiko Management - Depot A Management



Ratingtransparenz

Wie kreditwürdig sind Deutschlands Bundesländer?



Mögliche Alternativen zu Kerneuropa

Depot A - Lösungen für die Niedrigzinsphase



Ratingtransparenz

Sichere Kreditentscheidungen im Depot A

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:
S&P-Studien
für Mittelstand und Banken

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Asset Management



- Ratingtransparenz**
für institutionelle Immobilien - Investoren



- Lösungen für das Depot A in der Niedrigzinsphase**
Stabile Renditen mit deutschen Immobilien

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:

S&P-Studien

für Mittelstand und Banken

Antwortfax

089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Risiko Management - Depot A Management



- Unternehmen des DAX 30 auf dem Prüfstand**
Depot A-Strategien in der Niedrigzinsphase – Part I



- Unternehmen des EURO STOXX 50 auf dem Prüfstand**
Depot A-Strategien in der Niedrigzinsphase – Part II



- Unternehmen des STOXX Nordic 30 auf dem Prüfstand**
Depot A-Strategien in der Niedrigzinsphase – Part III



- Unternehmen des FT 30 auf dem Prüfstand**
Depot A-Strategien in der Niedrigzinsphase – Part IV



- Unternehmen des CECE auf dem Prüfstand**
Depot A-Strategien in der Niedrigzinsphase – Part V

Service 
089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:
S&P-Tools
für Mittelstand und Banken

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Geschäfts- und Liquiditätsplanung



- S&P Geschäftsplanungs- und Rating-Tool**
Analysieren, optimieren und steuern



- S&P Liquiditätsplanung nach Bankenstandard**
Sicher Steuern - Liquiditätsrisiken vermeiden



- S&P Professionelles Liquiditätsmanagement**
Working Capital-Check - Liquiditätsreserven heben

Service 

089 / 452 429 70 - 100

Mehr Konzentration auf's Wesentliche:

S&P-Tools

für Mittelstand und Banken

Antwortfax

089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt.
Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet.
(Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Unternehmensbewertung und Wertsteigerung



S&P Unternehmensbewertung und Nachfolge

Bewertung des eigenen Unternehmens -
Ermittlung des fairen Kaufpreises



S&P Zins- und Investitionsrechner

Fairen Zins sichern - Richtig investieren
- Unternehmenswert steigern

Service 

089 / 452 429 70 - 100

S&P-Studien & S&P Tools

Antwortfax
089 / 452 429 70-299

Es gelten unsere AGBs, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Hiermit fordere ich folgende Studien und Tools an (bitte auswählen):

Die Schutzgebühr beträgt pro S&P-Studie 59,- € netto und pro S&P-Tool 195,- € netto zzgl. 19 % MwSt. Zusätzlich werden Kosten für Porto und Verpackung pauschal mit 7,50 € zzgl. 19 % MwSt. berechnet. (Versand der Bestellung erfolgt nach Eingang der Zahlung.)

Rechnungsadresse

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Straße, PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Versandadresse (falls abweichend):

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Straße, PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Diese Bestellung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Gerne informieren wir Sie über weitere S&P Studien, Tool, Seminare und Intensivtrainings. **089 / 452 429 70 - 100**
Sie erreichen uns über studien@sp-partners.de



Mehr Konzentration auf's Wesentliche:

INFO-SERVICE

für Mittelstand und Banken

APP



- Aktuelle Studien
- Updates und Infos zu unseren Seminaren
- Relevante News für Mittelstand und Banken



Über diesen QR-Code können Sie unsere App direkt aktivieren!

Studien

Zu aktuellen Themen mit hoher Relevanz für die künftige Ausrichtung der Unternehmensstrategie führen wir regelmäßig umfassende Studien durch.

Zuletzt haben wir uns im Bereich mittelständische Unternehmen mit den Themen Liquiditäts-Steuerung und Working Capital beschäftigt. Im Bereich Banken und Finanzdienstleister haben wir mehrere Studien zum Thema Ratingtransparenz und künftige Anforderungen an das Depot A-Management veröffentlicht.

Diese Studien können Sie gerne bei uns bestellen.

Seminar-Newsletter

Mit unserem Newsletter erhalten Sie aktuelle Informationen zu unseren Seminaren bequem und zuverlässig.

Seminarangebot

www.sp-unternehmerforum.de

Hier erhalten Sie Zugriff auf den aktuellen Seminarkalender und Neuigkeiten zu unseren Weiterbildungsangeboten.

Online Infothek

Unter www.sp-partners.de finden Sie nicht nur Informationen zu unseren Beratungsleistungen, sondern auch die **Infotheken Finance und Mittelstand**.

Dort stellen wir regelmäßig aktuelle Studien für den Mittelstand sowie für Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister vor. Sie erhalten in unserer Infothek alle relevanten Informationen kompakt und mit dem Blick auf das Wesentliche.

Seminar-Unterlagen

Die kompletten Unterlagen mit den S&P Simulations-Tools für die Praxis, Checklisten, Vortrags-PDFs und Arbeitshilfen können Sie gegen eine entsprechende Schutzgebühr bestellen.

KONTAKT

S&P Gruppe

Büro München

Graf-zu-Castell-Straße 1
81829 München

Tel.: +49 (0) 89 452 429 70-100
Fax: +49 (0) 89 452 429 70-299

E-Mail service@sp-unternehmerforum.de
Internet www.sp-unternehmerforum.de



Büro Hannover

Bahnhofstraße 8
30159 Hannover

Telefon: +49 (0) 511 93 639 460
Fax: +49 (0) 511 93 639 300

E-Mail service@sp-unternehmerforum.de
Internet www.sp-unternehmerforum.de



Büro Wien

Wienerbergstraße 11/12A
1100 Wien
Österreich

Telefon: +43 (0) 1 99 460 - 6448
Fax: +43 (0) 1 99 460 - 5000

E-Mail service@sp-unternehmerforum.de
Internet www.sp-unternehmerforum.de



Büro London

37th Floor, 1 Canada Square
Canary Wharf, E14 5AA London
United Kingdom

Telefon: +44 (0) 20 77 180 282
Fax: +44 (0) 20 77 180 001

E-Mail contact@sp-partners.de
Internet www.sp-partners.de



S&P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse Trainings

Büro München

Graf-zu-Castell-Straße 1
81829 **MÜNCHEN**

Tel.: +49 (0) 89 452 429 70 -100
Fax: +49 (0) 89 452 429 70 -299
 service@sp-unternehmerforum.de

Büro Hannover

Bahnhofstraße 8
30159 **HANNOVER**

Tel.: +49 (0) 511 93 639 460
Fax: +49 (0) 511 93 639 300

Büro Wien

Wienerbergstr. 11/12A
1100 **WIEN**
Österreich

Tel.: +43 (0) 1 99 460 - 6448
Fax: +43 (0) 1 99 460 - 5000

Büro London

37th Floor, 1 Canada Square
Canary Wharf
E14 5AA **LONDON**
United Kingdom

 contact@sp-partners.de
Tel.: +44 (0) 20 77 180 282
Fax: +44 (0) 20 77 180 001

www.sp-unternehmerforum.de
www.sp-partners.de