Bilanz und GuV für Marketing, Einkauf & Vertrieb

Sie leiten erfolgreich ein Marketingteam, sind Vertriebsprofi oder in den Märkten der Welt zu Hause? Sie steuern Ihren Bereich erfolgreich im Rahmen der Zielvorgaben – aber wenn die Geschäftsleitung mit der Bilanz oder GuV argumentiert, dann wird das Eis dünn? Erfahren Sie mehr über die Zusammenhänge zwischen Kreativleistung, Bilanz, GuV und Cash-Flow. In diesem Seminar wird der Weg von der Idee über das Produkt in die Kennzahlen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung anhand vieler praxisnaher Beispiele erläutert.

Das Seminar behandelt unter anderem

- Gesetzliche Grundlagen aus dem Handels- und Steuerrecht
- Unternehmensinterne Richtlinien
- Die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung
- Ausgewählte Kennzahlen und wie sie sich verändern
- Beispiele für Gestaltungsmöglichkeiten

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: Führungskräfte, vor allem aus kreativen Abteilungen

Anzahl Teilnehmerinnen: maximal 12

Preis: 1.490,00 € zzgl. MwSt.
Im Preis inbegriffen sind die Kosten
für Übernachtung und
Tagesverpflegung

Referentin: Eva Romatzeck
Datum: 04./05. Juni 2009
Datum: 02./03. November 2009