



BUDGET-PLANUNG 2027

Termine

 **23. September 2026**

 Kassel (Schlosshotel Bad Wilhelmshöhe)

 Hotel Schweizer Hof

*»Budget 2027
ganzheitlich entwickeln
und zielgerichtet Gewinne
steigern!«*

Zielsetzung & Methoden

Die Budget Planung ist jedes Jahr immer wieder eine Herausforderung. In diesem Seminar wird Ihnen vermittelt, wie sie strukturiert an die Aufgabe herangehen. Welche Kennziffern und Zielsetzungen sind für mein Unternehmen relevant und wo müssen die Stellschrauben bewegt werden? Um eine höhere Akzeptanz eines Budgets bei den verantwortlichen Mitarbeitern zu erzielen, zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Bereichen wie Kundenbetreuung, Recruiting oder Vertrieb konkret in den Planungsprozess einbinden können und nachhaltig die Ziele des Tagesgeschäfts sowie der Gewinnoptimierung nicht aus den Augen verlieren und somit auch das Betriebsergebnis (Marge) in 2027 zu verbessern.

Spannende Vorträge, Besprechung praxisnaher Fallbeispiele, Erarbeiten von Potentialanalysen sowie konkreter Aktionspläne für die betriebliche Praxis und eine interessante Diskussion mit Erfahrungsaustausch vermitteln Ihnen die neuesten Informationen. Außerdem erhalten Sie umfangreiche Seminarunterlagen.

Teilnahmegebühren

Pro Person: **860,- €**
(zzgl. MwSt.)

BV-Kunden: **740,- €**
(zzgl. MwSt.)

Seminarinhalte

- ✔ **ANALYSE DER IST-KENNZAHLEN AUS 2026 – ERARBEITUNG DER STELLSCHRAUBEN FÜR 2027**
- ✔ **ZIELSETZUNG 2027 IM KOMPLEXEN MARKTUMFELD ERARBEITEN**
- ✔ **WAS MUSS IM BUDGET 2027 BERÜCKSICHTIGT WERDEN?**
 - ✔ Aufbau des Budgets
 - ✔ Zuordnung der jeweiligen Kostenarten/-stellen
 - ✔ Kostenverteilung der Gemeinkosten
 - ✔ Welche Kennziffern spielen für mein Unternehmen eine Rolle? Welche sind Steuerungselemente?
 - ✔ Gesetzliche oder tarifliche Änderungen
 - ✔ etc.
- ✔ **POTENTIALANALYSE VON KUNDEN**
 - ✔ Ehemalige Kunden sowie Neukunden gemeinsam mit den Mitarbeitern herausarbeiten sowie vertriebliche und wirtschaftliche Möglichkeiten der Gewinnsteigerung für 2027 festlegen.
- ✔ **ERSTELLUNG EINES AKTIONSPLANS**
 - ✔ Mit Einbindung der jeweiligen verantwortlichen Mitarbeiter im Vertrieb, in der Kundenbetreuung und im Recruiting.
- ✔ **ZIELVERFOLGUNG IM LAUFENDEN JAHR 2027**
- ✔ **BUDGETKONTROLLE 2027**
 - ✔ Abweichungsanalyse (Plan-/Istabweichung)
 - ✔ Den Aktionsplan im Tagesgeschäft nicht aus den Augen verlieren ggf. gegensteuern/anpassen.



Referent



**Holger
Gawlik**
Fachberater

