EdgarSchröder®

PRÄSENZ-SEMINAR

# BUDGET-PLANUNG 2028

## Termine

**23. September 2027**

Hamburg The Madison

**Kombiangebot mit Seminar »Faktor 2.0« am 22.09.2027**

*»Budget 2028 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 2028 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.

## Kombiangebot

**Pro Person:** **1580,- €** (zzgl. MwSt.)
statt 1780,- €

**BV-Kunden:** **1390,- €** (zzgl. MwSt.)
statt 1540,- €

## Teilnahmegebühren

**Pro Person:** **890,- €** (zzgl. MwSt.)

**BV-Kunden:** **770,- €** (zzgl. MwSt.)

Stand. 08.09.2026

## Seminarinhalte

- **ANALYSE DER IST-KENNZAHLEN AUS 2027 – ERARBEITUNG DER STELLSCHRAUBEN FÜR 2028**
- **ZIELSETZUNG 2028 IM KOMPLEXEN MARKTUMFELD ERARBEITEN**
- **WAS MUSS IM BUDGET 2028 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 2028 festlegen.
- **ERSTELLUNG EINES AKTIONSPLANS**
  - Mit Einbindung der jeweiligen verantwortlichen Mitarbeiter im Vertrieb, in der Kundenbetreuung und im Recruiting.
- **ZIELVERFOLGUNG IM LAUFENDEN JAHR 2028**
- **BUDGETKONTROLLE 2028**
  - Abweichungsanalyse (Plan-/Istabweichung)
  - Den Aktionsplan im Tagesgeschäft nicht aus den Augen verlieren ggf. gegensteuern/anpassen.

## Referent

**Holger Gawlik**
Fachberater

**Hinweis zu Kombi-Angeboten:**
Die Seminare aus unseren Kombi-Angeboten ergänzen sich inhaltlich sehr gut und finden an aufeinanderfolgenden Tagen am selben Ort statt. Wenn Sie sich für beide entscheiden, können Sie unseren vergünstigten Kombipreis nutzen!

Setzen Sie im Buchungsprozess unter „Kombi-Angebot“ einfach ein Häkchen bei „Ja, ich nehme dieses Angebot an!“. Der vergünstigte Preis wird direkt aktiviert und beide Seminare werden automatisch zusammen gebucht.

WWW.AKADEMIE-DER-ZEITARBEIT.DE

JETZT BUCHEN!