Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Ein Blick hinter die Kulissen: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen für Verkäuferinnen, leicht verständlich

Ausgangssituation:
Lernen Sie den Wert eines Kunden kennen und erfahren Sie, welche Messkriterien es im Zusammenhang mit Kundenreklamationen gibt. Durch Kenntnis der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen handeln Sie rational und kostenbewusst im Sinne der Firma. Erlernen Sie, wie Sie durch effiziente Planung Ihres Arbeitstages und Ihrer Aufgaben eine strukturierte und damit entspannte Arbeitsweise fördern können.

Ziele:
Mit diesem Input erhalten Sie praktische Hilfsmittel und Fertigkeiten und können damit einen wertvollen Beitrag zum Erfolg Ihres Unternehmens leisten.

Schwerpunkte:

- Was ist ein Kunde wert?
- Messkriterien zum Reklamationsverhalten
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen einfach erklärt
- Grundbegriffe der BWL
- Umsatzbezogene Kennziffern
- Lagerkennziffern
- Personalkennziffern
- Waren- und Flächen-Kennziffern
- Kalkulation
- Kostenarten
- Zeit ist Geld: Nie wieder Zeit verschwenden

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com