

Rätt affärer – Ekonomistyrning för säljare

Du sitter i en förhandling. Din motpart börjar prata med det ena ekonomordet efter det andra och du känner att du inte vet vad det är han pratar om. Du känner dig nervös och tänker att om du visste mer ekonomi skulle du få en större trygghet i nästa liknande samtal.



Utbildning

Utbildningen går igenom grundläggande begrepp inom ekonomistyrning och hur de är kopplade till din roll som säljare. Du får en bättre förståelse för företagets lönsamhetsprocess och känner en större trygghet och kompetens att använda ekonomiska begrepp. Mentalt stärker det dig att du nu kan ta diskussioner och beslut utanför ditt område.

”Det svåraste med att göra bra affärer, det är att avstå från de dåliga.”

Under utbildningen går vi bland annat igenom:

- Grundläggande begrepp och verktyg inom ekonomistyrning
- Varför och när man använder olika ekonomistyrningsverktyg
- Hur vision, strategi och ekonomistyrning går hand i hand
- Hur man utnyttjar ekonomiska rapporter som verktyg för att styra företaget i rätt riktning
- Förståelse för kopplingen pålägg-marginal-inköpspris
- Varför och hur man använder nyckeltal
- Varför man arbetar med budget och kalkyler

Längd
Lokal

Två heldagar alternativt fyra halvdagar
Hos kund eller i våra lokaler i Torslanda