

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Die Zeiten ändern sich, und mit ihnen die Anforderungen an den Job. Längst schon hat ein Wandel stattgefunden, der dazu geführt hat, dass nicht mehr eine bestimmte Schlüsselqualifikation das Jobprofil beschreibt. Auf dem Bewerberstuhl ist gern gesehen, wer zum Beispiel neben redaktionellen Aufgaben noch mit Photoshop umgehen kann, zugleich aber auch das Marketing erfolgreich abwickelt und die Verkaufszahlen im Blick hat. Gerade die betriebswirtschaftliche Komponente wird für Fachleute aus wirtschaftsfremden Bereichen zunehmend wichtiger. Und auch wenn das Thema zunächst sehr komplex erscheint, einen Grund davor zurückzuscheuen gibt es nicht.

Im Seminar "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre" vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann werden Sie mit den Basics der Betriebswirtschaft vertraut gemacht. In der Seminargruppe wird Ihnen leicht und verständlich erklärt, was sich hinter den Grundbegriffen Umsatz, Gewinn und Co. verbirgt und was es mit den betrieblichen Hauptfunktionen Beschaffung, Produktion und Absatz auf sich hat. Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Eckdaten aus den Bereichen Finanzierung, Investition und Rechnungswesen kennen, werden in den Grundzügen der Organisation und des Personalwesens geschult und lernen die Prozesse der Unternehmensführung kennen. Mit diesem Rüstzeug zur Betriebswirtschaftslehre sind Sie für jede noch so vielseitige Aufgabe bestens vorbereitet und können betriebswirtschaftliche Prozesse mit Kunden und Geschäftspartnern auf Augenhöhe diskutieren.

Haben Sie Fragen zum Seminar? Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann antwortet Ihnen gern persönlich. Bitte rufen Sie uns dazu unter 0251/202050 an oder schreiben Sie eine E-Mail an info@kitzmann.biz. Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung.

Management-Institut Dr. A. Kitzmann
Frau Dr. Jana Völkel-Kitzmann
Dorpatweg 10
48159 Münster

Telefon: +49 251 202050
Fax: +49 251 2020599

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Leiter des Instituts ist Dr. Arnold Kitzmann, Autor der Bücher „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3. Auflage 1990. Außerdem sind über 90 Artikel über die



Arbeit des Instituts in Fachzeitschriften erschienen.

Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Auch in diesem Jahr empfehlen wir Ihnen unsere bewährten Seminare. Aus dem Themenbereich Kommunikation werden insbesondere die Veranstaltungen Rhetorik, Argumentations- & Überzeugungskraft, sowie Präsentationstechniken nachgefragt. In dem Bereich Führung, welchen wir als einen unserer Kernkompetenzen betrachten, erfreuen sich die Seminartitel Führungsverhalten, Change-Management und Assessment-Center besonderer Beliebtheit. Die Seminare Persönliche Arbeitstechniken & Zeit-Management und Projektmanagement stellen nach wie vor die Klassiker in dem Themenschwerpunkt Arbeitstechniken und Organisation dar. Den Bereich der Persönlichkeitsentwicklung haben wir nunmehr auf insgesamt 17 Seminartitel ausgebaut. Die beliebtesten hiervon sind Wie wirke ich auf andere?, Emotionale Intelligenz, Kreativitätstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, sowie Stressbewältigung. Die Veranstaltungen Verkaufstraining und Preisargumentation & Abschluss technik ergänzen unser Seminarangebot im Bereich der Verkaufstechniken.