

2-Tages-Seminar

Entscheidungsvorlagen erstellen auf Basis professioneller Konzeptarbeit

Einführung in die professionelle Konzeptentwicklung

- Konzeptarten und Qualitätskriterien professioneller Konzepte
- 5-Phasen-Modell als bewährten und erprobten Leitfaden nutzen

Effektive Auftrags-/Zielklärung

- Ziele und Anforderungen des Auftraggebers analysieren
- Taktiken, um von Auftraggeberseite einen schriftlichen Auftrag zu erhalten
- Promotoren definieren und einbinden

Informationen recherchieren

- Relevante Z/D/F zum richtigen Zeitpunkt und im richtigen Umfang recherchieren
- Qualitätskriterien für externe, interne und Schätzdaten kennen

Aufbau von Konzepten als Entscheidungsvorlage

- Konzepte für ein „Chanceninkasso“ und das „Probleme lösen“ entwickeln
- Entscheidungsoptionen ausarbeiten
- Vom Grobkonzept zum Feinkonzept
- Mit Komplexität angemessen umgehen und relevante agile Techniken nutzen

Empfängerorientiert argumentieren

- Mehrwertargumentationen in 4 Stufen entwickeln
- Die „richtigen“ harten und weichen Entscheidungskriterien selektieren
- Beitrag zur Strategierealisierung belegen
- Quick Wins entwickeln
- Im Executive Summary das Big Picture geben

Die überzeugende Präsentationsunterlage

- Die pyramidale Struktur und geeignete Gliederungstiefe finden
- Standardaufbau von Business Cases
- Storyboarding und Storylining als Erfolgsfaktor
- Grafik sinnvoll einsetzen – dabei Management-Information-Design anwenden

Tipps für die Praxis

- Zeitdruck im Griff haben
- Genehmigungschancen steigern
- Fettnäpfchen und Stolpersteine vermeiden

Methodik: Experten-Input, Falldiskussion und -analyse, intensiver Erfahrungsaustausch, Integration und Bearbeitung eigener Praxisfälle

Trainer / Kompetenz: Dipl.-Kfm. Matthias Siebold / Fachbuchautor „Business Cases im Controlling – Entscheidungsvorlagen erstellen und präsentieren“; Haufe Lexware

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Seminare

Allgemeines

Allen Leistungen im Rahmen der öffentlichen Seminarveranstaltungen liegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Matthias Siebold Unternehmensberatung zu Grunde.

Anmeldung und Vertragsabschluss

Sie können sich mit diesem Kontaktformular anmelden. Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung. Da die Teilnehmerzahl für die Offenen Seminare auf 8 Personen begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs.

Seminarort

Die Offenen Seminare finden in der Regel im Business Center des Berliner Hauptbahnhofs statt. Über die exakte Raumnummer werden die Teilnehmer rechtzeitig vor Seminarbeginn informiert.

Teilnahmegebühren

Die Gebühren für den Besuch unserer offenen Seminare verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie sind 14 Kalendertage vor dem Seminartermin fällig. Sie schließen ausführliche Seminarunterlagen, zum Teil Fachbücher und Fachartikel, Mittagessen sowie Pausengetränke mit ein.

Rabatte

5% Rabatt erhalten Sie bei Buchung von 2 Seminaren je angemeldete Person oder 2 Anmeldungen zum selben Seminartermin. 10% Rabatt gewähren wir ab Buchung von 3 Seminaren je angemeldete Person oder 3 Anmeldungen zum selben Seminartermin. Wenn Sie Bedarf an einer größeren Anzahl von Seminartagen (auch Inhouse) haben, bieten wir Ihnen den Abschluss eines Rahmenvertrags zu attraktiven Konditionen an.

Absagen und Widerrufsrecht

Sie können Ihre Anmeldung bis 14 Kalendertage vor Seminarbeginn kostenfrei widerrufen. Wenn Sie innerhalb von 14 Kalendertagen stornieren oder zum Seminar nicht erscheinen, wird die volle Seminaregebühr fällig. Sollten Sie verhindert sein, können Sie selbstverständlich einen Ersatzteilnehmer benennen. Wir behalten uns Absagen aus organisatorischen Gründen, etwa bei Nichterreichen der vom Seminartyp abhängigen Mindestteilnehmeranzahl, vor. Bei einer Absage durch Matthias Siebold Unternehmensberatung bieten wir an, Sie auf einen anderen Termin umzubuchen, sofern Sie damit einverstanden sind. Andernfalls erhalten Sie Ihre bezahlten Gebühren vollständig zurück; weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Stand: Mai 2020