



Stejný obrat, vyšší zisk: Jak odhalit skryté rezervy a dosáhnout se stejným obratem vyššího zisku

Na objednávku - Růst firmy a její efektivita

*„Točíme sice stále stejné peníze.
Ale tento rok máme mnohem vyšší zisk.“*

Lidé, kteří tuto větu pronášejí, jsou na sebe pyšní.
A chvástaly nemáme rádi.

Jenže: Pokud skutečně dokázali vydělat při stejném obratu více, začne nám vrtat hlavou, jak to dělají.

Jak takové rezervy najít i ve vaší firmě?
A jak dosáhnout toho, abyste při stejném obratu měli vyšší zisk i vy?

Abychom vám v tom pomohli, na speciálním semináři „Stejný obrat, vyšší zisk: Jak odhalit skryté rezervy a dosáhnout se stejným obratem vyššího zisku“ se dozvíte, jak při tom postupovat.

Jak vám tento seminář pomůže v každodenní praxi

Co musíte o firmě vědět, aby vám vydělávala

- K čemu má podnikání skutečně směřovat
- Jak rozpoznat, kdy jdete správným směrem
- Kdy má smysl finanční analýza a co všechno může odhalit
- Proč je analýza nezbytná a proč lepší znalosti dělají větší zisk
- Co od analýzy očekávat (a co naopak neprozradí)

Na co se zaměřit, abyste mohli správně rozhodnout

- Co musíte vědět o financích, trhu a vašich aktivitách
- Co vám řekne analýza bilance, výsledovky, cash-flow a jak ji provést
- Jak zjistit výsledky ostatních a veličiny celého trhu
- Jak poznat celkový stav firmy a jak a kdy adekvátně reagovat
- Co sledovat u konkurence a jak na to reagovat

Jak uhlídat toky peněz ve vaší firmě

- Jak zajistit optimální zdroje financování pro vaše podnikání

- Do čeho investovat a která aktiva jsou nejefektivnější
- Kdy se vyplatí půjčovat a jak nejefektivněji splácet
- Jak analyzovat náklady a výnosy a kde jsou nejčastější rezervy
- Jaký objem výkonů je optimální a jakou marži nastavit
- Jak optimálně vyrovnat investice, peníze na účtu a platby závazků

Jak odhalit skryté rezervy v prodeji

- Proč je možné prodělávat, i když zvyšujeme prodej
- Jak hodnotit efektivitu marketingu a prodeje
- Jak využít při hodnocení tzv. „portfolio analýzy“
- Jak reagovat na výsledky, aby se ztráty neopakovaly
- Jak odhalit nesoulad mezi prodejními a finančními výsledky

Jak využít výsledky ke zvýšení ziskovosti

- Co je podmínkou proto, abyste mohli provést změny
- Kdy má smysl myslet analyticky a plánovat strategicky i v menší firmě
- Jak využít výsledků analýz k zajištění vyšší ziskovosti
- Jaké ukazatele i nadále sledovat a na co si dávat pozor

Jak hodnotí lektora absolventi

„Velký obsah informací, dynamický přednes.“ Jitka Šenková

„Odborný výklad, profesionální přístup. Snaha postihnout různými příklady různé oblasti.“ Radka Černá

„Znalosti a praktické zkušenosti lektora. Velice poutavé a zajímavé vyprávění o důležitých věcech. Zajímavý úhel pohledu na otázky spojené s náklady a řízením podniku.“ Ing. Milan Krejčí

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: **Růst firmy a její efektivita**
- Úroveň: **Nevyžaduje předchozí znalost tématu**
- Cena semináře: Na vyžádání

Stejný obrat, vyšší zisk: Jak odhalit skryté rezervy a dosáhnout se stejným obratem vyššího zisku

+420 585 227 076