

Buch

Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte verkaufsorientiert lesen



Systematischer Praxisleitfaden für Ihren Erfolg!

Aus dem Inhalt:

Der Geschäftsbericht ist Ihre Pflichtlektüre

- Acht wichtige Gründe, warum Sie den Geschäftsbericht Ihres Kunden lesen sollten, um sich vom Wettbewerb zu differenzieren.
- Zahlreiche Tippboxen und aktive Praxistransfers machen Ihnen zudem klar, auf welche Kennzahlen und Unternehmensinformationen Sie besonders achten sollten, um Ihren Geschäftserfolg auszubauen.
- Aktueller Umfrage zur Verwendung von Geschäftsberichten im Vertrieb gibt Ihnen einen wertvollen Einblick in die Situation Ihrer Wettbewerber.
- Dieses Buch zeigt, welche Informationen für Sie Mehrwert schaffen bei der optimierten Angebotserstellung und somit Ihnen helfen, dem Preisdiktat zu entinnen und neue Ansprechpartner beim Kunden zu erreichen.

Struktur und Inhalt von Geschäftsberichten

- Machen Sie sich klar, welche Ihrer Kunden und Zielkunden Geschäftsberichte und Bilanzen veröffentlichen müssen und wo Sie diese erhalten.
- Der Aufbau von Geschäftsberichten, seine einzelnen Elemente und die sinnvolle Verzahnung von Informationen werden Ihnen hier erläutert.
- Eine kompakte Einführung in die Rechnungslegung nach HGB und IFRS macht Sie mit den wesentlichen Elementen und Unterschieden vertraut.
- Klare Aufteilung in sachorientierte Kapitel und ein Register ermöglichen es Ihnen, zielgerichtet Begriffe und Sachverhalte nachzuschlagen in der täglichen Praxis.

Verkaufsorientiert arbeiten mit dem Geschäftsbericht

- Stück für Stück wird Ihnen jedes wesentliche Element eines Geschäftsberichtes vorgestellt und dargelegt, wie hieraus konkrete Geschäftsansätze abgeleitet werden können.
- Machen Sie sich vertraut mit dem möglichen Einfluss von Beteiligungen, Eigentümern und Management auf Ihre Kundenbeziehung.
- Eine Kennzahlen orientierte Betrachtung von Bilanz und GuV bieten Ihnen zudem einen soliden Einblick ins Unternehmen und bietet Ihnen eine vertriebsorientierte Finanzanalyse.

Analyse Cockpit zum Download

- Das Cockpit ermöglicht Ihnen, alle wichtigen Dimensionen Ihres Kunden abzubilden und die konkreten Konsequenzen für die Kundenansprache abzubilden.
- Komprimierte Betrachtung erlaubt Ihnen ein effizientes Zusammentragen von Informationen, Ideen und Geschäftsansätzen.



Erschienen: 2011
Anzahl Seiten: 108
Autor: Hartmut Sieck
ISBN: 978-3898179089

Preis: 24,80 €

(inkl. 7% Mehrwertsteuer)

Zu bestellen unter:

www.shop.sieck-consulting.de

SIECK consulting

Anemonenweg 9
D-71672 Marbach
Tel: 07144 8985 27
Fax: 07144 8985 26
E-Mail: h.sieck@sieck-consulting.de
Internet: www.sieck-consulting.de