

# KOSTENZIELE DEFINIEREN UND SYSTEMATISCH POTENZIALE ENTWICKELN

## DAS PROGRAMM:

*Dieser Kurs umfasst Schritt 2 und 3 der Erfolgsformel für ganzheitliche Kostenoptimierung!*

- Sie lernen in Schritt 2, wie Sie Kostenziele formulieren und erfolgreich wertschätzend kommunizieren um die Notwendigkeit zur Änderung zu erzeugen.
- Sie lernen in Schritt 3, wie Sie im Team z.B. mittels Cost Down Workshop Alternativen zum aktuellen Status quo erzeugen und so die Kosten senken.
- Während des Seminars wenden Sie das erlernte Wissen direkt an einem von Ihnen ausgewählten oder von uns zur Verfügung gestellten praktischen Beispiel an und nehmen direkt Potenziale mit nach Hause.

*Erfolgsformel für ganzheitliche Kostenoptimierung:*



### 1 Transparenz schaffen

Sie lernen in Modul III, wie Sie im Team Alternativen zum aktuellen Status quo erzeugen und so die Kosten senken.



### 2 Ziele definieren

S.M.A.R.T.e Ziele definieren, wertschätzende Kommunikation im Raum der Werte (GPA Schema), Kennzahlssysteme (KPIs)



### 3 Alternativen entwickeln

Organisation, Durchführung und Nachbereitung von Kostenoptimierungsworkshops, Menschen verstehen mit DISG

**Jetzt Anmelden Tel.: 0173 918 49 13 E-Mail.: [sebastian.moeller@imoran.de](mailto:sebastian.moeller@imoran.de)**

# KOSTENZIELE DEFINIEREN UND SYSTEMATISCH POTENZIALE ENTWICKELN

## FAQ

### *Wann kann ich beginnen?*

” Auf [www.moeller-sebastian.de](http://www.moeller-sebastian.de), im Bereiche Kurse, finden Sie aktuellen Termine. Vororttermine sind gesondert anzufragen.

### *Wie groß ist meine Investition?*

” Der Preis für den Kurs "Mehr Kostentransparenz durch prozessbasierte Zuschlagskalkulation" beträgt 1100€ je Person.

### *Wie lange dauert das Seminar?*

” Das Seminar findet an 2 Tagen und in Präsenz statt.

### *Gibt es Preise für Studenten?*

” Ja! Wir gehen auf Ihre individuelle Situation ein. Jeder soll Zugriff auf die Cost Engineering Basics haben.

### *Wie kann ich sparen?*

” Buchen Sie den Kurs "Mehr Kostentransparenz durch prozessbasierte Zuschlagskalkulation" - Einzelpreis 950€ je Person - dazu, sparen Sie je Kurs 17% (Paketpreis statt 2.050 nur 1.701€ je Person)

### *Gibt es Grundlagen, die ich für diesen Kurs brauche?*

” Nein. Da Kostentransparenz die Basis für eine erfolgreiche Kostenoptimierung ist, empfehlen wir vorher den Kurs "Mehr Kostentransparenz durch prozessbasierte Zuschlagskalkulation" abzuschließen.

### *Wo findet das Seminar statt?*

” Wir bieten das Seminar in Berlin oder Halle Saale an. Vorort-Seminare sind gesondert anzufragen.

### *Gibt es während des Seminars Verpflegung?*

” Ja. Die Verpflegung (Essen, Kaffee und sonstige Getränke) sind im Preis enthalten.

Jetzt Anmelden Tel.: 0173 918 49 13 E-Mail.: [sebastian.moeller@imoran.de](mailto:sebastian.moeller@imoran.de)

# KOSTENZIELE DEFINIEREN UND SYSTEMATISCH POTENZIALE ENTWICKELN

## 8 GUTE GRÜNDE

*Sie oder Ihr Arbeitgeber sind unsicher? Hier sind 8 gute Gründe für das Seminar mit Sebastian Möller:*

1

Sie holen sich den direkten Zugang zu Knowhow aus der Kalkulation und Optimierung ohne ein Beratungsprojekt zu starten.

5

Ihr Referent ist im Cost Engineering groß geworden und hat mehr als 8 Jahre Erfahrung in der Disziplin des Kosteningenieurwesens (Cost Engineering).

2

Sie lernen den Cost Down Profit Up Zyklus, anhand eines realen Praxisbeispiels und Unternehmens in denen dieser eingesetzt wird, kennen.

6

Reflektieren Sie mit Ihrem Referenten gemeinsam Ihren Arbeitsalltag. Das was vor Ihnen steht, hat Ihr Referent in unzähligen Projekten bereits durchlebt.

3

Sie bekommen ein fertiges Konzept zur Kostensenkung, Zugriff auf die notwendigen Tools und einen Mitarbeiter mit ständigem Draht zu einem Kostenexperten.

7

Sparen Sie Zeit bei der Entwicklung und Konstruktion, in dem Sie Ihr neu erlangtes Kostenverständnis in den Prozess einfließen lassen. Erreichen Sie die vorgegebenen Kosten durch systematische Potenzialidentifizierung.

4

Nach dem Seminar können Sie den bestehenden Optimierungsprozess auf Vollständigkeit und Richtigkeit überprüfen. Zu oft gibt es keinen strukturierten Optimierungsprozess in den kleinen- und mittleren Unternehmen, wodurch wertvolle Potenziale unentdeckt bleiben.

8

Nehmen Sie sich ein Produkt nach dem anderen vor die Brust und optimieren Sie deren Kosten und Gewinn. Wirtschaftliche Produkte sichern Liquidität, die für zukünftige Projekte, Wachstum und das gesunde Weiterbestehen des Unternehmens benötigt wird.

Jetzt Anmelden Tel.: 0173 918 49 13 E-Mail.: [sebastian.moeller@imoran.de](mailto:sebastian.moeller@imoran.de)