

”Få nyckelpersoner att inse varför och hur deras beslut kan påverka en hel organisation.”

Sex kapitalintensiva företag konkurrerar om kunder på en snabbt föränderlig och starkt konkurrensutsatt marknad. Deltagarna agerar ledningsgrupp, bestående av ekonomi, produktion, marknadsföring och omvärldsbevakning. Deras utmaning är att göra rätt investering vid rätt tidpunkt – och att nå företagets resultatmål.

Grupperna arbetar med strategiska, operativa och finansiella variabler som hjälper dem att sänka kostnaderna och ge sig in på nya marknader.

Svåra investeringsbeslut ligger framför dem:

- Investera nu... eller senare?
- Finnas på alla marknader... eller bara några få?
- Bli marknadsledande... eller bli en ”snabb” eftersläntrare?
- Utveckla effektiva monteringslinjer, med snabb genomloppstid... eller flexibla med längre ledtider?
- Låna pengar... eller tjäna dem först?
- Fortsätta med att hålla fast vid standardutbudet... eller satsa på innovativa lösningar?

Deltagarna lär sig att bättre använda årsredovisningar och finansiella nyckeltal som planeringsunderlag för att förbättra produktivitet och lönsamhet över en tioårsperiod.

Genom lagarbete och kommunikation ökar deltagarnas medvetenhet om hur olika finansiella nyckeltal samspelar över ansvarsområden och avdelningar, och hur komplexa dessa samband är. De får insikt i vad som krävs för att dra åt samma håll – och hur man skall kunna använda sina nyfunna kunskaper i verkligheten.



Vad kunder säger

”Du vet att programmet är effektivt när människor från produktion, försäljning och marknadsföring blir lyhörda för varandras behov och inser hur den andres verksamhet fungerar.”

– Chef, 3M

”Vi tyckte att Celemi Decision Base® var av stort värde. Genom att få möjlighet att själv inta rollen som företagsledning fick våra säljare en ny förståelse för våra kunders utmaningar, något som gjorde dem skickligare på att tala med kunden på kundens språk. Vi krävde att varje Oracle representant i USA skulle gå igenom denna utbildning. Den var exceptionell!”

– Försäljningschef, Oracle, USA

”Jag har bättre förståelse för hur jag personligen påverkar det ekonomiska resultatet, och jag hoppas att jag kommer att hitta sätt att förbättra saker och ting... Jag hoppas att alla tar den här kursen. Det är bra material för att utveckla en ökad förståelse för ekonomiterminologi och ekonomiska samband i affärlivet.”

– Deltagare, Hewlett Packard

Dra åt samma håll

Vem har nytta av Celemi Decision Base®?

- All personal med ekonomiskt ansvar i tillverkning, produktion eller andra kapitalintensiva företag, kan få en gränsöverskridande förståelse och arbeta mot gemensamma nyckeltal.
- Säljare, serviceleverantörer och konsultbolag får en bättre förståelse för sina kunders affärsförhållande.
- Företag som inför en ny IT struktur kan använda Decision Base för att identifiera ”hot buttons”
- Affärsskolor och företagsuniversitet kan använda detta som en del i sin ledarskapsutbildning för att introducera företagsekonomisk kunskap och tillämpa strategier.

Resultat

- Förbättrad produktivitet genom bättre samarbete, kommunikation och samordning.
- Samstämmighet kring helhetsbilden och en djupare förståelse för strategi och taktiska initiativ.
- Bättre beslut och optimal användning av begränsade resurser.
- Bättre gehör för interna och externa kundbehov.
- Ökat affärsmannaskap.
- Fördjupad förståelse för hur ekonomiska beslut påverkar den övergripande affären.

Nyckelkoncept

- Marknadsandelar
- Lönsamhet
- Räntabilitet
- Kassaflöde
- Kapitalkostnad
- ROI på marknader, produkter, och produktion.
- EVA (Economic Value Added) valfritt
- CVA (Cash Flow Value Added) valfritt
- NPV (Net Present Value) valfritt
- ABC (Activity Based Costing) valfritt

**Fakta****Material**

Spelplansbaserad affärssimulering.

Antal deltagare

4-6 lag, 12-24 deltagare. Flera seminarier kan hållas samtidigt.

Deltagare

Chefer och andra medarbetare i beslutande befattning.

Tidsåtgång

2-2.5 dagar.

Handledare

Handledare certifierad av Celemi.

Språk

Danska	Litauiska
Engelska	Portugisiska (Europeisk)
Finska	Spanska (Europeisk & Latinamerikansk)
Franska	Svenska
Holländska	Tjeckiska
Italienska	Turkiska
Japanska	Tyska
Kinesiska	



Holmslet

Celemi Solution Provider:

Holmslet Business Training AB

Telefon 08-21 33 08

info@holmslet.se

www.holmslet.se



CELEMI

THE POWER OF LEARNING