

INSPIRATION

BECOMES

INNOVATION

Seminar

Kommunikation des Controllers

TGCG - Management Consultants

Mannesmannufer 6
D-40213 Düsseldorf
info@tgcg.de

AUSRICHTUNG & ZIELSETZUNG

Der Erfolg des Controllings hängt stark von der Akzeptanz und Wahrnehmung durch andere Fachbereiche ab. Häufig fällt es nicht leicht, den Wertbeitrag des Controllings im Unternehmen deutlich zu machen. Das gelebte Selbstverständnis des Controllers als Wertschöpfungspartner und eine zielführende Kommunikation sind hierfür wichtige Voraussetzungen.

Die Teilnehmer erlernen in diesem Seminar:

Wie man sich als Controller im Unternehmen besser vermarktet?

Wie man als Controller professionell mit anderen Fachbereichen kommuniziert?

Wie man sich als Controller in schwierigen Situationen erfolgreich behauptet?

INHALT

- **Mehrwert und Rolle des Controllers im Unternehmen**

- Controlling als Wertschöpfungsfaktor
- Positionierung des Controllers
- Spannungskurve der Controlling-Intensität
- Vertrauenswürdigkeit vs. Vereinnahmung
- Dienstleister vs. kaufmännisches Gewissen
- Treiber vs. Getriebener

- **Entwicklung und Umsetzung einer eigenen Dienstleister-Strategie**

- Selbstverständnis im Controlling - Wer sind wir und für was stehen wir?
- Leitbild, Mission und Vision im Controlling
- KANO-Konzept: Begeisterungs-, Leistungs- und Basisaufgaben im Controlling
- Wie setzt man eine Dienstleisterorientierung um?
- Wie entwickelt man eine angemessene Vermarktungsstrategie? Bestandsaufnahme: Zielgruppenanalyse und Bedarfsanalyse
- Definition von Betreuungstrategien für Fachbereiche

- Mehrwertkommunikation
- **Wie kommuniziert man erfolgreich mit anderen Fachbereichen?**
 - Prinzipien der Empfängerorientierung
 - Dialogorientierte, zielführende Kommunikation
 - Key Account Management im Controlling
 - Kommunikationskalender als Instrument zur effizienten Fachbereichs-betreuung
 - Fallstricke der Kommunikation
 - Faire und unfaire Argumentation
 - Aufwandsarme Dokumentation
 - Do´s and Don´ts der Kommunikation
- **Wie verhalte ich mich als Controller professionell in typischen Kommunikationssituationen?**
 - Inhalte und Formen der Regelkommunikation
 - Abstimmung im Budgetierungsprozess
 - Kommunikation in Konflikten
 - Kommunikation in Veränderungsprozessen
 - Kommunikation in emotional schwierigen Situationen
 - Fallbeispiel „Umgang mit knappem Zeitbudget und Anspruchsinflation“ als Rollenspiel
 - Zahlenbasiertes Fallbeispiel „Vertriebsperformance“ als Rollenspiel

TRAININGSANSATZ

Im Rahmen der Trainingsdurchführung liegt der Schwerpunkt auf der praktischen Anwendbarkeit und Übung der zu erwerbenden Kenntnisse und Fähigkeiten.

Das Training wird didaktisch so ausgestaltet, dass die Inhalte praxisnah und umsetzungsorientiert vermittelt und trainiert werden. Um diesen Anspruch zu gewährleisten, werden im Training folgende Lernmethoden angewendet:

- Fallstudienarbeit,
- Gruppenübungen,
- Praxisbeispiele,
- Transfer-/Übungsaufgaben.