
PRM - Deckungsbeitrags-Management

Voraussetzung ECP Start

Teilnehmer

Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Controlling, dem Rechnungswesen und dem Marketing / Vertrieb

Ziele

- Aufbau eines Vertriebs- und Marketingcontrollings in einem Test-Mandanten
- Definition und Anlage von Deckungsbeitragsberichten
- Erlernen der Anbindung von Vorsystemen (Faktura / Produktionsplanung- und -steuerung)
- Übernahme von Fixkosten

Inhalte

- Basissystem
- Sachkontendefinition / Sekundärkontendefinition
- Umsatzträgerdefinition
- Bezugsgrößen
- Satzartenorganisation / Belegaufbau
- Fixkostenzuordnung
- Übernahme von Fixkostenblöcken aus der Kostenstellen- (CCM) oder der Kostenträgerrechnung (COM)
- PRM Umlagen
- Verrechnung von Fixkostenblöcken nach spezifischen Auswertungskriterien wie z.B. Artikel, Artikelgruppe, etc.
- DB-Planung
- Darstellung der Integration zu Vorsystemen
- Aufbau einer Planungsrechnung
- Bewertung der Mengendaten
- DB Ist-Abrechnung
- Darstellung der Integration zu Vorsystemen
- Übernahme von Ist-Mengen / -Werten
- Bewertung der Mengendaten
- Berichtswesen / Controlling
- Aufbau von benutzerdefinierten Deckungsbeitragsberichten
- Aufbau von Auswertungshierarchien nach Marketing Gesichtspunkten
- Abweichungsanalysen
- Bildung von Vertriebs-Kennzahlen
- Berichtsselektionen
- Abruf von Berichten nach verschiedenen Kriterien
- Unterstufentechnik
- Objektvergleichsberichte (z.B. Hitlisten nach Kunden, Kundengruppen, Artikeln sortiert)

Dauer

3 Tage

Preis

Auf Anfrage