

A hónap témája – Értékesítési controlling

15. M&C levél: Mit tehetnek a controllerek a „tisztas kereskedő” hagyományos értékrendjének elterjesztéséért?

...Hobbes megközelítése téves, a modern társadalmakban az emberek döntő többsége nem akarja megkárosítani embertársait. Csak egy elenyésző részük próbálja meg egyéni haszonszerzés céljából meghamisítani a vállalati jelentéseket, vagy korrupcióval kiiktatni a versenyt. Ezek között az aktorok között ugyanúgy megtalálhatók kisvállalkozók, vállalatvezetők, beszerzők, mint értékesítők, lobbisták és politikusok...

...Ha az egyéni haszonszerzési vágy és korrupció magatartás kiirtja a bizalmat a szervezetből, a controlling értelmetlenné válik. Ezért minden controller alapvető érdeke, hogy maximálisra növelje szabályokat megsértő egyének lebukási kockázatát...

[Bővebben >>>](#)

Ne tűnjön el a versenyelőny! Ügyeljünk az eladási ár és mennyiség összhangjára

Vonzhatják, ám el is riaszthatják a potenciális vevőkört a jól megválasztott eladási árak és a termelendő mennyiség. A Stanford Graduate School of Business kutatása számos konkrét példát megvizsgálva hoz egy újfajta megközelítést, amely az optimális vevőkapcsolatokon túl kitér a termelő cég szervezeti egységeinek célszerű együttműködésére is. Mitől célszerű ez az együttműködés? Attól, hogy felhagy a hagyományos, szuboptimum elérésére alkalmas szervezeti egység egoizmustól.

[Bővebben \(E\) >>>](#)

Mondd, mennyit ér az a vásárló, aki nem vesz semmit?

Ez az atipikus kérdés kerül előtérbe, amikor a tényleges vállalati értéket akarjuk meghatározni. Vannak olyan esetek, amikor azok a vásárlók is értékesek a cég számára, akik közvetlenül nem jelennek meg a termék vagy szolgáltatás vevőjeként. Hogyan oldható fel ez a paradoxon? A Harvard Business School egyik munkacsoportja azt vizsgálta, hogy ezek a „látens vásárlók” hogyan növelhetik a vállalat nettó nyereségét, és mely iparágakban van különösen nagy szerepük. A tanulmány újszerű megközelítésben látja az egyes vevői csoportok jellemzőinek és tevékenységének eladói csoportokra gyakorolt hatását is. [Bővebben \(E\) >>>](#)

A téma iránt érdeklődő Olvasóink figyelmébe ajánljuk az értékesítési controlling témakörét körbejáró [négynapos rendezvényünket >>>](#)

1. Michael Hammer: Hét végzetes hiba a teljesítméymérésben

Az operatív teljesítméymérés továbbra is alapvető fontosságú a cégek életében. A stratégiai eszközök elsajátítása és használata azonban nem ad megoldást az operatív szintű mérés dilemmáira. A vállalatok nagy része, még ha használ is különböző operatív eszközöket a teljesítmény ellenőrzésére, tudja, hogy ezek az eszközök nem az igaziak, mivel nem hatnak kellőképpen a vállalat stratégiai céljainak elérése irányába. Michael Hammer tollából megismerkedhetünk hét teljesítméymérésben előforduló végzetes hibával és ötleteket nyerhetünk ezek elkerülésére!

[Bővebben \(E\) >>>](#)

2. Nincs mese – foglalkozni kell a társadalmi és környezeti hatásokkal!

Jelenleg 60 országban mintegy 1000 cég készíti „fenntarthatósági jelentést”. Horváth Péter professzor a közelmúltban tartott előadásában szintén a társadalmi és környezetiért való felelősség (corporate social responsibility, CSR) kérdését feszegette. A vezetők részéről jogosan fogalmazódik meg a kérdés, hogy mibe is kerül a felelősségteljes cégműködés. A cikkben bemutatott példa az adózatlan eredmény 5%-át költi ezekre a célokra, ezzel csökkentve a környezeti kockázatok mértékét. Ezt az 5%-ot tarthatjuk soknak vagy kevésnek, de az bizonyos, hogy a téma megkerülhetlenné kezd válni. [Bővebben \(E\) >>>](#)

3. Autóreklám: könnyű pénz vagy kockázatos vállalkozás?

Buda Szabolcs elemzését az elmúlt időszak autóreklám-botránya ihlette. Szerzőnk sorra veszi az ilyen jellegű reklámművelet típusától függő kockázatát és próbál választ adni arra, mindannyiunk által megfogalmazott kérdésre: csalás vagy bűncselekmény eredménye-e, hogy sokan komoly összegeket veszítettek.

[Bővebben >>>](#)

4. Excel segédlet: Ármeghatározás fedezeti cél alapján

A táblázat segítségével optimalizálni lehet egyetlen termékre az eladási ár meghatározását - úgy, hogy az a legnagyobb fedezeti összeget eredményezze. [A segédletet itt találja >>>](#)

5. Kávészünet

Munkahelyi féltékenység helyett csapatmunka

A legbefolyásosabb, Fortune-listán is jegyzett amerikai üzletasszonyok, köztük a jelenleg szenátorként tevékenykedő Hillary Clinton személyesen osztották meg tudásukat és tapasztalataikat 32, a világ minden tájáról kiválasztott női felsővezetővel. A résztvevők elsőkézből tanulhatták meg az üzleti és politikai siker kiváltó okait, a megfelelő viselkedést és a munka és család összhangjához szükséges módszereket.

[Bővebben >>>](#)

6. Könyvajánló

Chris Anderson: Hosszú farok

A könyv a fogyasztók megváltozott felfogását elemzi és ennek fényében vázol fel egy új üzleti modellt. E szerint a kereskedelem és a kultúra jövője nem a hagyományos keresleti görbe csúcsán, hanem a csúcson túli, hosszán elnyúló területen van. Kihívó megállapítással edzi a klasszikus iskolán nevelkedett szakembereket, akik azt vallják, hogy azt a terméket érdemes termelni, amiből sokat tudunk előállítani, mert így sokfelé oszthatjuk el a költségeket. E felfogással szemben Anderson nem kevesebbet állít, mint hogy az internet a kicsiknek kedvez, hiszen a digitalizált termékek sokszorosítási költsége gyakorlatilag nulla. Számos példát hoz elmélete, a hosszúfarok-jelenség alátámasztására.

[Bővebben >>>](#)

7. IFUA

Controlling Akadémia – 2008. tavasz

Már lehet jelentkezni a nemzetközileg elismert tanfolyam tavaszi időpontjaira. Az őszi kurzus létszáma betelt. A készségfejlesztéssel kombinált speciális képzés – az aktuális elvárásokhoz igazodva – a mindennapi feladatok hatékonyabb elvégzéséhez nyújt kézzelfogható, azonnal alkalmazható segítséget.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

Tervezés 2008 szakmai találkozó – 2007. szeptember 18.

Hogyan tervezi meg az ismeretlen távolba vezető expedíciókat Magyarország vezető hegymászója, Erőss Zsolt? Az év talán legzűrösebb időszaka, a tervezési szezon beindulása előtt előadása igen hasznos ötletforrásként szolgálhat a controllerek számára. Ugyanezt a célt szolgálják a szakmai találkozók további előadásai is, amelyek többek között a tervezők és elemzők munkájának hatékonyságát jelentősen befolyásoló eszközzel, az Excellel, illetve a tervezés különféle tartalmi és kommunikációs aspektusaival foglalkoznak.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

Értékesítési controlling

Az értékesítési és a controlling terület szakemberei csak úgy tudnak hatékonyan együttműködni napi munkájuk során, ha az értékesítési területen dolgozók pontosan ismerik, a controlling mi mindenben tudja támogatni őket, milyen segítséget nyújthat számukra az érdemi döntések meghozatalában.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

Informatikai controlling

Ahhoz, hogy az informatikát költséghatékonyá teheszük, alapfeltétel a megfelelő szervezeti keretek kialakítása és az IT controlling eszköztárának alkalmazása. Ideális esetben a controlling standard szolgáltatásokkal támogatja az elsőszámú informatikai vezetőt a terület irányításában.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

Folyamatmenedzsment a gyakorlatban

Szemináriumunkon átfogó képet igyekszünk nyújtani a folyamatok radikális átalakításától, megtervezésétől kezdve a folyamatok állandó fejlesztésének módszertanán keresztül egészen a folyamatorientált tervezés és kontroll irányítási rendszerbe történő integrálásáig.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

A résztvevők ajándékba kapják Folyamatmenedzsment a gyakorlatban című könyvünk egy példányát.

[Egy kis ízelítő >>>](#)

Hatásos beszámolás – 2007. december 11-13.

Az őszi kurzus létszáma betelt, de az érdeklődők számára új időpontban, változatlan tartalommal meghirdetjük a háromnapos szemináriumot.

[A rendezvény részletes programja >>>](#)

Proaktív controller – 2007. december 4-6.

Az őszi kurzus létszáma betelt, de az érdeklődők számára új időpontban, változatlan tartalommal meghirdetjük a népszerű rendezvényt.

[A rendezvény programja >>>](#)

8. További ajánlott rendezvények

ICV - 1. Budapesti Munkacsoport

Október 28-29-én tartja 3. összejövetelét az International Controller Verein 1. Budapesti Munkacsoportja. A téma ezúttal a projektcontrolling. A projektfejlesztés lehetőségeit a csoport a szakásoknak megfelelően konkrét vállalati példán keresztül is megvizsgálja az elméleti ismeretek áttekintése mellett.

A magyarországi munkacsoportok működéséről [ezen >>>](#) és [ezen a linken >>>](#) tájékozódhat.

Magyar Controlling Egyesület – konferencia

A controlling gyakorlata

A Magyar Controlling Egyesület idén november 15-16-án Szegeden rendezi meg hagyományos szakmai konferenciáját. A program két témakör megvitatására irányul:

- A controlling szemlélet kiterjesztése.
- EU pályázatok menedzselése. Mire és hogyan pályázzunk a jövőben?

A konferencia részletes programja megtekinthető [ezen a linken >>>](#), a jelentkezési információk pedig [itt találhatóak >>>](#).

9. Humor sarok

Sorozatunkban olyan részleteket közlünk Scott Adams: *A Dilbert-elv* című könyvéből, amelyek a controllerek általános műveltségéhez tartoznak. A helyenként nyers és sértő hangvétel bennünket is irritál, de nem akarjuk eltitkolni olvasóink előtt, milyen módon próbálják félrevezetni az embereket a controllerek tevékenységével kapcsolatban. Kérjük, kezelje bizalmasan!

A költségvetés megvédése

A vezetőség minden erejével azon van, hogy a költségvetésünket megnyirbálja. Ennek érdekében csatasorba állítanak egy csapat mindenre elszánt, gyanútlan pénzügyi tervezőt, akiknek az a feladata, hogy olyan izgalmas kérdéseket tegyenek fel nekünk, mint például: „hogyan jönne ki a jelenlegi költségvetés feléből?”

Válaszként az ember legszívesebben a fejét hátravetve abban a csúfondáros, önérzetes hahotában törne ki, amelyet a „szokottnál is naivabbak” számára tartogat.

Ne engedjük ennek a készletének.

Menjünk bele a pénzügyi tervező játékába. Ő fogja előterjeszteni a költségvetés-csökkentési javaslatot a vezetőségnek. Tegyük úgy, mintha érdeklődnénk a személye iránt (mintha új barátra leltünk volna, aki nem más, mint ő). Ezeknek az embereknek nincsenek valódi barátai, így hát azt sem tudják megítélni, hogy őszintén gondoljuk-e. Néha milliókat nyerhetünk azzal, ha egyszerűen vásárolunk egy zacskó édességet, aztán egy személyes megjegyzés kíséretében letesszük a pénzügyi tervező asztalára, például: „na, mi volt a hétvégén, haver?”.

Ha meg akarjuk védelmezni a költségvetésünket, két módszert kell nagyon megjegyeznünk: (1) hazudni és (2) hazudni. Előfordulhat, hogy morális kételyeink támadnak. Ezek azonban azonnal elillannak, miután egyetlenegyszer megmondjuk az igazat, hiszen úgy kiürül a zsebünk, mint a legutolsó zacskó chips egy gyerekzsúron. Legfeljebb végül hozzászokunk a hazugsághoz. Némi idő elteltével határozottan meg is szerethetjük.

Kérjük, értékelje sorozatunkat egy gyors kattintással!

[Jó>>>](#)

[Elmegy>>>](#)

[Felejtjük el>>>](#)

A hírlevél az IFUA Horváth & Partners és a Controlling Akadémia támogatásával jön létre.

Észrevételeit és javaslatait várjuk címünkön: controllingvilag@ifua.hu.

Szerkesztő: Mangol Csilla és Lévai Márta

Felelős kiadó: Radó István

Jelentkezés · Lemondás · Szerzői jogvédelem · Impresszum

Copyright © 2002-2006. IFUA Horváth & Partners Kft.