



Akademia
Controllingu

Controlling kosztów sprzedaży- 1 dzień

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



Controlling kosztów sprzedaży- 1 dzień

KONTAKT

Szkolenia otwarte:

info@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 61 852 33 53

Szkolenia zamknięte:

Marta Elimer

marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

dr Michał Chalastra

Opis szkolenia

Na szkoleniu zaprezentowane zostaną nowoczesne metody analizy i zarządzania kosztami sprzedaży według wymogów controllingu. Szkolenie dedykowane jest dla pracowników przedsiębiorstw o rozbudowanych strukturach kosztów sprzedaży.

Adresaci szkolenia

Pracownicy działów sprzedaży i controllingu.

Dlaczego warto

Wiedza i umiejętności: Zdobycie wiedzy w stopniu umożliwiającym samodzielne zaprojektowanie systemu analizy kosztów sprzedaży według wymogów controllingu.

Kompetencje społeczne: Zdobycie kwalifikacji podnoszących konkurencyjność uczestników szkolenia na rynku E-pracy.

Cele szkolenia

Prezentacja narzędzi zarządzania kosztami sprzedaży według wymogów controllingu.

Program

Koszty sprzedaży w controllingu

Koszty sprzedaży w rachunkowości finansowej i zarządczej.

Identyfikacja kosztów procesów sprzedaży (transportu, prowizji, promocji, magazynowania) na potrzeby controllingu.
Wielowymiarowe struktury kosztów sprzedaży (produkty, rynki, kanały i procesy sprzedaży)
Ustalenie zakresów odpowiedzialności za koszty sprzedaży.
Koszty zmienne i stałe oraz bezpośrednie i pośrednie w wielowymiarowej analizie kosztów sprzedaży.
Planowanie zmiennych i stałych kosztów sprzedaży.
Adaptacja planu kont księgowych do identyfikacji kosztów sprzedaży według wymogów controllingu.
Zarządzanie budżetem kosztów sprzedaży
Analiza odchyleń w budżecie kosztów sprzedaży.
Ustalenia dopuszczalnych odchyleń w budżecie kosztów sprzedaży.
Aktualizacja i uszczegóławianie budżetu kosztów sprzedaży w trakcie jego realizacji.
Okresy aktualizacji budżetu kosztów sprzedaży.

Rachunki marżowe identyfikujące koszty sprzedaży
Stale i zmienne koszty sprzedaży w wielowymiarowych rachunkach marżowych.
Poziomy marż określający rentowność sprzedaży.
Budowa bezpiecznych struktur sprzedaży z wykorzystaniem progów rentowności.

Wpływ szczegółowej analizy kosztów sprzedaży na ceny
Dywersyfikacja cen z uwzględnieniem szczegółowych kosztów sprzedaży.
Ujęcie w kalkulacji cen kosztów związanych z terminami płatności oraz ryzykiem utraty należności.
Ustalanie indywidualnych cen dla klientów uwzględniających koszty sprzedaży

Sylwetka trenera

dr Michał Chalastra
Specjalista z zakresu controllingu, budżetowania, rachunkowości zarządczej i zintegrowanych systemów informacyjnych. Pracownik Katedry Rachunkowości na Uniwersytecie Gdańskim. Członek Rady Programowej i redaktor czasopisma „Controlling i Zarządzanie”. Autor wielu artykułów z zakresu rachunkowości i controllingu. Konsultant, zrealizował liczne praktyczne wdrożenia systemów controllingu.