

E 11

## Vertriebscontrolling - Mit Kennzahlen erfolgreicher verkaufen

### Zielsetzung:

Um Ihre Absatzziele zu erreichen, Entscheidungen sicher treffen zu können, Prognosen zu verbessern, den Zielerreichungsgrad zu messen und schneller gegensteuern zu können, brauchen Sie Transparenz zur Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten.

Diese Transparenz liefern Ihnen Analyse- und Steuerungsinstrumente sowie Methoden und Kennzahlen eines modernen Vertriebscontrollings.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Vertriebscontrolling aufbauen bzw. erweitern und die verschiedenen Controllinginstrumente erfolgreich einsetzen.

### Inhalte:

- Vertriebscontrolling – Bedeutung und Zielsetzung
- Strategisches und operatives Vertriebscontrolling
- Analyse und Planung von Vertriebsaktivitäten
- Frühwarnsystem Vertriebscontrolling
- Finanz-, Bilanz- und Gewinnkennziffern
- Rentabilitäts- und Risikokennzahlen, ROI, Cashflow
- Aufbau eines Vertriebskennzahlensystems
- Balanced Scorecard
- Kunden- und Konkurrenzanalyse, ABC-Analyse, Benchmarking
- Aufbau und Nutzung von Kundendatenbanken
- Das optimale Produktprogramm
- Auftragsgrößen und -bearbeitung
- Stärken- und Schwächen-Analyse
- Aufbau eines aussagekräftigen Berichtswesens im Vertrieb
- Effizienz im Innen- und Außendienst

### Zielgruppe:

Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, qualifizierte Mitarbeiter des Innen- und Außendienstes

### Methoden:

Trainerinput, Beispiele aus der Vertriebspraxis, Teilnehmerdiskussion

### Hinweise:

Max. Teilnehmerzahl:	10 Personen	
Dauer:	2 Tage	
Termine:	04. – 05. Juni 2009	Köln
	05. – 06. Oktober 2009	Hamburg
Trainer:	Joachim Kuhl	
Preis:	€ 1.080,00 zzgl. MwSt.	