



Unternehmensberatung + Trainingsportal  
für Einkauf & Controlling

## Vertriebscontrolling – bewährtes Basiswissen für Nichtfachleute

- 1-tägig -

Aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdruckes ist die Steuerung des Vertriebs mittels spezieller Kennzahlen und Vertriebscontrolling - Instrumente ein Muß. Damit ist es möglich, Umsatz- und Deckungsbeitragspotentiale gezielt auszuschöpfen und Transparenz in den Vertrieb zu bringen.

### Teilnehmerkreis

UnternehmerInnen, GeschäftsführerInnen, Verantwortliche aus Marketing und Vertrieb, ControllerInnen.

### Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik, Marketing und Vertrieb namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 [mgr@stiemer.com](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://www.stiemer.com)

### Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen anhand von Fallstudien mehrfach praxisbewährte, sofort umsetzbare Vertriebssteuerungsinstrumente kennen.
- Sie decken wirkungsvoll und zuverlässig Erfolgspotentiale auf.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- Besonders TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven auf.
- Sie steuern Ihr Fachressort zielgerichteter und damit gewinnorientiert.
- Sie sind in der Lage, das vorgestellte Instrumentarium in Ihrem Unternehmen einzuführen, bzw. das vorhandene effizient weiterzuentwickeln.

### Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

## **Programmübersicht**

### **Grundverständnis**

- Aufgaben / Funktionen des Vertriebscontrolling
- Kostenrechnerische Grundzüge und Voraussetzungen (Vollkosten- versus Deckungsbeitragsrechnung)

### **Gezielte Analyse- und Steuerungsverfahren / -instrumente**

- Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
  - Deckungsbeitragsrechnung - einer der wesentlichsten Schlüssel zum Erfolg
  - Spezielle Vertriebssteuerungskennzahlen
  - Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Analyse)
  - Plan-Ist-Vergleich
  - Portfolio-Management
- 
- Fallstudien: ABC-Analyse, Voll- und Teilkostenrechnungen, Plan-Ist-Vergleich mit Auswertung, Break-Even-Analyse ...

### **Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens**

### **Literatur- und viele Praxistips**

### **Methodik**

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

**Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !**