



Vertriebs-Controlling

So behalten Sie den Markt im Blick und steigern die Effizienz des Vertriebs.

Der Controller ist als Navigator im „schwierigen Wasser“ Vertrieb gefragt – auch, um Transparenz für Businessentscheidungen herzustellen. Gerade im Vertrieb ist es substanziell, die richtigen Ziele zu definieren, den Produktmix genau zu kennen und die Außendienstorganisation effizient einzusetzen. Der Controller ist als interner Verkäufer gefragter denn je. In diesem Seminar geben wir Ihnen Instrumente zur Effizienzsteigerung im Vertrieb an die Hand. Sie lernen, mit den operativen und strategischen Instrumenten zum Vertriebs-Controlling ganzheitlich umzugehen. In praktischen Fallbeispielen trainieren Sie die Anwendung und nehmen aus selbst gewählten Themen konkrete Umsetzungsschritte mit.

Seminarinhalt

- Anforderungen der internen Kunden an Vertriebs-Controller
- Mehrdimensionale Management-Erfolgsrechnung im Verkauf
- Kunden-Controlling
- Marketing-Controlling
- Kosten- und Wertetreiber im Vertrieb
- Ressourcenmanagement einer Vertriebsorganisation
- Controlling im Sales Cycle
- Workshop zu aktuellen Vertriebsthemen Ihres Unternehmens, z. B. Außendienststeuerung, Customer Relationship Management, E-Commerce
- Strategisches Vertriebs-Controlling, Kundenportfolios
- Zwölf Schritte für ein modernes Vertriebs-Controlling
- Transfersicherung mittels persönlicher Zielvereinbarung

Ihr Seminarnutzen

■ Sie setzen Instrumente zur Effizienzsteigerung im Vertrieb wirkungsvoll ein

Termine

22. – 24. Mai (FER)
23. – 25. Oktober (FER)

Ort

FER – Hotel Residence, Feldafing

Seminargebühr

EUR 1.600,-

Trainer

Dipl.-Ing. Dietmar Pascher
Klaus-Dieter Schikora

Weitere Informationen auf unserer Website unter Seminar-Nr. 6.11

