Heckl Consulting Hamburg

Steuern Sie Ihren Vertrieb noch effektiver

Vertriebscontrolling

2-tägiges Seminar

Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden

Um was es geht

Effektives Vertriebscontrolling ist für eine schlagkräftige Vertriebsorganisation unverzichtbar. Es ermöglicht Ihnen, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern. Doch welche Instrumente des Vertriebscontrollings brauchen Sie wirklich? Wie können Sie Ihr Vertriebscontrolling systematisch auf- und ausbauen?

Lernen Sie hier alles Wichtige zu Informationen, Analysen und Kennzahlen, um den Erfolg Ihres Vertriebs sicherzustellen. Erst durch die Steuerung der Prozesse ist kostenoptimales Handeln im Vertriebsmanagement möglich. Der Schlüssel hierzu liegt in einem effektiven Vertriebscontrolling.

Nutzen Sie unser Intensiv-Seminar und lernen Sie, wie Sie mit den Ihnen vorliegenden Daten Ihren Vertrieb noch effektiver steuern!

Zielgruppen

Dieses Seminar richtet sich branchenübergreifend an Vertriebscontroller, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, regionale Vertriebsleiter, Verkaufsführungskräfte und weitere Mitarbeiter aus Vertriebssteuerung und Controlling.

Ihr persönlicher Nutzen

- Das Seminar vermittelt Ihnen aktuelle und bewährte planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung Ihrer Vertriebs-Produktivität.
- Sie erfahren, wie Sie Vertriebskennzahlen optimal einsetzen.
- Sie profitieren vom hohen praxisbezug dieses Seminars und dem intensiven Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen.

Vertriebscontrolling: Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Sie erhalten in unserem Intensiv-Seminar ein ganzheitliches Verständnis von Vertriebs-controlling.
- Sie erlernen das Rüstzeug eines Vertriebscontrollers und erlangen die Grundlagen für eine ergebnisorientierte Planung und Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Sie erhalten eine umfassende Übersicht über die Top-Kennzahlen des Vertriebscontrollings und lernen anhand vieler Anwendungsbeispiele, wie Sie diese direkt in der Praxis umsetzen.

Inhalt

Vertriebscontrolling in der Praxis: Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Controlling oder Kontrolle?
- Vertriebsdenken in Kosten-Nutzen-Relationen
- Controlling als zentrale Unternehmensfunktion
- Was klappt ohne Probleme und was nicht?
- Beurteilung von Daten: Wer liefert Daten und warum?
- Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss
- Widerstände gegen das Vertriebscontrolling und wie man mit diesen umgeht
- Trends im Vertriebscontrolling

Vertriebsführung mit Zielen

- Erstellung, Pflege und Erreichung von Vertriebszielen
- Analyse der Absatzwege: Zielgruppenanalysen
- Soll-Ist-Vergleiche als zentrales Vertriebscontrollinginstrument

Das betriebswirtschaftliche Handwerkszeug des Vertriebscontrollers

- Berichtswesen und Informationssysteme
- Verkaufsplanung und Budgetierung

Grundaufbau der Kostenrechnung als Basis des Vertriebscontrollings und der Kennzahlengestaltung: Kostenrechnung und Kalkulation

- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel

Vertriebscontrolling: Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden (2 Tage)

... Inhalt

Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertrieb

- Grundlagen für Vertriebscontrolling-Kennzahlen- Systeme
- Ermittlung von Spitzenkennzahlen
- Auswertung von Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systemen
- Festlegung der Verkaufsgebietsziele
- Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes mit Hilfe von Kennzahlen

Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

- Grundlagen zur Deckungsbeitragsrechnung
- Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse
- Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen

Durchführung von Marktanalysen: Kundenanalysen

- Kunden-Deckungsbeitragsanalysen
- Aufbau einer Kunden-Data-Base
- Kunden-Controlling mit der Kunden-Data-Base mit Plausibilitäts-Checks
- ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden

Artikel-Erfolgsrechnungen sowie Produkt- und Sortimentsanalysen

- Analyse vertriebssrelevanter Artikel
- Welche Produkte verkauft der Verkäufer und warum?
- Methoden zur Verbesserung der Absatzchancen deckungsbeitragsstarker Produkte
- Besonderheiten beim Verkauf von Neuprodukten

Konkurrenzanalysen

- Methoden der Marktforschung zur Konkurrenzanalyse
- Auswertung von Außendienstberichten zur Konkurrenzsituation
- Analyse von Konkurrenzunterlagen

Durchführung von Vertriebsanalysen: Gebiets- und Bezirksanalysen

- Durchleuchtung von Verkaufsbezirken
- Einsatz von Deckungsbeitragsanalysen zur Ergebnisbeurteilung im Außendienst
- Analyse von Bezirksergebnissen nach Deckungsbeiträgen
- Analyse und Folgen des Rabattgebarens durch den Außendienst
- Verkaufsbezirke als Profit-Center
- Reorganisation von Verkaufsbezirken

Vertriebscontrolling: Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden (2 Tage)

... Inhalt

Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

- Ermittlung des Kostensenkungspotenzials im Vertrieb
- Außendienstzeitanalyse
- Einbindung des Vertriebsinnendienstes
- Team-Selling-Programme
- Neukunden-Akquisitionsmodelle und deren Auswertung

Vertriebssteuerung durch Entwicklung von Strategien im Rahmen des CRM

- Change-Management im CRM
- Entwicklung einer CRM-Strategie
- Gebiets-Portfolioanalysen
- Vertriebscontrolling mit Hilfe der Portfolio-Technik

Operative Steuerung des Außendienstes

- Erarbeitung von Umsatz- und Leistungsvorgaben
- Umsatz- und Kostenplanungen
- Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung
- Kennzahlen zur Vertriebssteuerung und Außendienstkontrolle
- Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes

Überprüfung und Entwurf von Außendienst-Entlohnungssystemen

- Fixum, Provision, Prämie und Incentive
- Ein- und mehrdimensionale Entlohnungsmodelle
- Geld ist nicht alles: Die Motivtheorie als Basis non-monetärer Entlohnungsformen

Methoden

Sie erhalten sofort umsetzbares Praxiswissen aus den wichtigsten Bereichen des Vertriebscontrollings und der Kennzahlenaufbereitung. Anhand zahlreicher Übungen und Praxisbeispiele trainieren Sie, wie Sie wichtige Methoden und Tools für Ihren praktischen Einsatz nutzen können. Sie tauschen sich intensiv mit Fachkollegen aus. Sie erhalten eine umfangreiche Seminardokumentation zur Nachbereitung.

Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der HCH mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

Vertriebscontrolling: Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden (2 Tage)

Buchung und Buchungsnummer 2013-04-22-03

Für dieses Seminar können Sie sich direkt anmelden oder es als Inhouse Training buchen.

Einzelanmeldung (Direktanmeldung)

Sie können sich formlos per Fax, Telefon oder eMail unter Nennung Ihres Namens, Adresse und Telefonnummer bei uns mit der oben genannten Buchungsnummer unverbindlich anmelden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung Ihrer unverbindlichen Buchung sowie alternative Termin- und Ortsvorschläge für die Veranstaltung. Erst nachdem Sie sich für einen der alternativen Termine bzw. Orte entschieden haben wird aus Ihrer unverbindlichen eine verbindlichen Buchung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.395,00. Sollten Sie nicht alleine, sondern mit mehreren Personen an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass auf die Gesamtsumme. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Inhouse Training

Bei der Buchung als Inhouse Training berechnen wir für das zweitägige Seminar € 4.400,00. Hinzu kommen Reisekosten und Auslagen nach tatsächlichem Aufwand, alternativ pauschalisiert. Fahrtkosten mit dem PKW verrechnen wir mit € 0,55 pro gefahrenem km. Die Organisation von Übernachtung und Seminarraum obliegt dem Kunden, ebenso die Stellung der für das Seminar notwendigen Seminartechnik, wie z.B. Flip-Chart, Metaplanwand und Karten, TV, Beamer, Telefonanlage, Videokamera etc. Gerne sind wir bei der Organisation und Vorbereitung behilflich. Die Vervielfältigung der Seminarunterlagen liegt beim Kunden, soweit nichts anderes vereinbart. Gerne übernehmen wir diese Aufgabe auf Selbstkostenbasis, alternativ pauschalisiert. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de