

Seminar

Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden



Die Top-Themen:

- **Das Handwerkzeug des modernen Vertriebscontrollings**
- **Methoden der Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation**
- **Wie Sie mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung gegenüber Ihren Mitarbeitern und Vorgesetzten argumentieren können**
- **Die wesentlichen Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des Vertriebs**
- **Alternative Möglichkeiten zur Durchführung von Vertriebsanalysen, u.a. Kunden-, Produkt- und Bezirksanalysen**
- **Die Optimierung des eigenen Führungsverhaltens durch den Einsatz von Vertriebskennzahlen**

Termine und Orte

23. und 24. März 2017
Düsseldorf

15. und 16. August 2017
Frankfurt am Main

07. und 08. Dezember 2017
Stuttgart

Praxisnah mit zahlreichen Fallbeispielen und Übungen

Ideal für alle die Vertriebscontrolling und -steuerung zu Ihren Aufgabengebieten zählen

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl,
Heckl Consulting Hamburg



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Sie lernen in diesem Seminar, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu steuern und zu analysieren.

In diesem Seminar werden aktuelle und bewährte Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Außen dienst-Produktivität vermittelt.

Sie erlernen den richtigen Einsatz von Vertriebskennzahlen. Des Weiteren erlernen Sie mit den Ihnen vorliegenden Daten Ihren Vertrieb effizienter zu steuern.



Zielgruppe


- Geschäftsführer und Inhaber
- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und regionale Vertriebsleiter
- Vertriebscontroller
- alle, die die Vertriebssteuerung zu ihrem Aufgabengebiet zählen oder zukünftig zählen werden



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot.
Rufen Sie uns an.

 Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk
Tel.: +49 211 6214-563/-307, E-Mail: inhouse@vdi.de

Seminar dokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine ausführliche Seminar dokumentation in Form eines Handbuchs. Zum Abschluss erhält jeder Teilnehmer eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Heckl Consulting Hamburg

Herr Heckl hat verschiedene Positionen im Vertrieb und Marketing bei internationalen Unternehmen bekleidet. Als international tätiger Unternehmensberater mit Ausrichtung auf Marketing und Vertrieb ist er u.a. mit den Fachthemen Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative/strategische Verkaufssteuerung, Markttrends und Controlling vertraut.

Er ist Dozent für Volkswirtschaftslehre, (internationales) Marketing und Handelsbetriebslehre in Hamburg und Lüneburg. Seit 1985 ist er zudem Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, und seit 1994 geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH.

Mehr als 15.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen hat er betreut, analysiert, gecoach und beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen bis hin zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen für die Zukunft.

Bringen Sie Ihre Beispiele mit in das Seminar und diskutieren Sie diese mit den anderen Teilnehmern

Seminarinhalte

1. Tag 10:00 – 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 – 17:30 Uhr

Ein Überblick über die Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Der Unterschied zwischen Kontrolle und Controlling
- Controlling im Unternehmen und die Unterschiede zwischen zentralem Unternehmenscontrolling, Marketing- und Vertriebscontrolling
- Trends im Vertriebscontrolling
- Arbeiten mit Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des eigenen Unternehmensbereichs
- Möglichkeiten zur Ermittlung und Interpretation von Kennzahlen
- Gruppenarbeit: Ermittlung der wesentlichen eigenen Kennzahlen

Die ersten Schritte zum Aufbau eines unternehmensgerechten Vertriebscontrolling

- Die grundsätzlichen Probleme bei der Einführung eines Controlling systems
- Die Wertschöpfungskette im Unternehmen
- Alternative Möglichkeiten zur Datenerhebung: Warum Mitarbeiter Informationen liefern und warum sie dieses unterlassen
- **Fallbeispiel:** Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss im Unternehmen
- Widerstände gegen das Vertriebscontrolling und wie man mit diesen umgeht

Vertriebsführung auf der Basis von Zielsetzungen und Vertriebscontrollingdaten

- Erstellung, Pflege und das Erreichen von Vertriebszielen
- Analyse der Absatzwege: Alternative Möglichkeiten der Markt- und Zielgruppenanalysen
- Gruppenarbeit: Ermittlung der eigenen Unternehmens-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele
- Der Soll-Ist-Vergleich als zentrales Vertriebscontrollinginstrument

Das betriebswirtschaftliche Handwerkzeug des Vertriebscontrollers

- Der Aufbau und die Pflege des Berichtswesens von Außen und Innendienst im Vertrieb
- Gruppenarbeit: Entwurf eines Berichtswesens für den eigenen Außendienst
- Arbeiten mit Informationssystemen im Rahmen des Customer-Relationship-Managements (CRM)
- Verkaufsplanung und Budgetierung

Der Grundaufbau der Kostenrechnung als Basis des Vertriebscontrollings und der Kennzahlengestaltung

- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Begriffe der Kostenrechnung und deren Verwendung
- Fallbeispiele: Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Verursachungsgerechte Gemeinkostenverrechnung
- Ablauf der Kostenrechnung in der Praxis
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel: Voll- und Teilkostenrechnung
- **Gruppenarbeit:** Auf- und Abschlagskalkulation
- Die Unterschiede zwischen Preispolitik und Pricing

Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertriebscontrolling

- Kennzahlenerstellung und Überprüfung der Tauglichkeit von Kennzahlen zur Messung der Validität (Gültigkeit)
- Die Ermittlung von Haupt- und Spitzenkennzahlen: Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite und Liquidität
- Rentabilitätskennzahlen als zentrale Steuerungsgrößen und ihre Konsequenzen für die Führung eines Verkaufsgebiets
- Fallbeispiele: Absatzpolitische Kennzahlen
- Festlegung der Verkaufsgebietsziele mit Hilfe des Vertriebscontrolling
- Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Alternative Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes mit Hilfe von Kennzahlen
- **Fallbeispiel:** Die Unterschiede zwischen Kennzahlen und Kennzahlen-Systemen

Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

- Der Grundaufbau der Deckungsbeitragsrechnung
- **Gruppenarbeit:** Analyse der Tops und Flops bei Produkten und Sortimenten mit der Deckungsbeitragsrechnung
- Methoden und Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse

- Wichtige Analyseverfahren der Deckungsbeitragsrechnung: Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen
- **Gruppenarbeit:** Break-Even-Analysen zur Besuchshäufigkeit, zu Investitionsentscheidungen und/oder zum Einsatz von Reisenden und/oder Handelsvertretern

Vertriebscontrolling mit Hilfe von Kundenanalysen

- Die Kunden-Deckungsbeitragsanalyse als Basis
- **Gruppenarbeit:** Analyse und Interpretation von Kunden-deckungsbeitragsrechnungen
- **Fallbeispiel:** Aufbau einer Kunden-DATA-Base im Rahmen des CRM und Kunden-Controlling mit der Kunden-DATA-Base inklusive Plausibilitäts-Checks
- **Klassische Kundensegmentierungsverfahren:** ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden und Kundengruppen

Das Vertriebscontrolling aus Sicht der Produkt- und Sortimentsanalyse

- Die Analyse der vertriebsrelevanten Artikel
- Fokussierung auf die Verbesserung der Absatzchancen deckungsbeitragsstarker Produkte
- **Neuprodukte:** Chance oder Fluch für den Vertrieb?
- **Fallbeispiel:** Lebenszyklus und Diffusionsmodell als Grundlage der Steuerung der Neuproduktaktivitäten im Vertrieb

Der Kernpunkt des Vertriebscontrolling: Die Gebiets- und Bezirksanalysen

- Verkaufsbezirke: Was taugen sie wirklich?
- **Gruppenarbeit:** Die Ergebnisbeurteilung des Außendienstes mit Hilfe der Deckungsbeitragsanalyse
- Fallbeispiel: Die Folgen der Rabattgewährung durch den Außendienst
- Die Führung von Verkaufsbezirken als Profit-Center
- Neu- und Reorganisation von Verkaufsbezirken
- Durchführung von Marktanalysen als begleitende Maßnahmen des Bezirkscontrolling

Bewährte und alternative Methoden und Techniken zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

- Ermittlung des Kostensenkungspotentials im Vertriebsaußen- und -innendienst
- **Fallbeispiele:** Außen- und Innendienstzeitanalyse
- Einbindung des Vertriebsinnendienstes durch Team-Selling-Programme
- Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung von Verkaufs-Mitarbeitern und Verkaufs-Teams
- **Fallbeispiele:** Verbesserung der Vertriebsleistung im Rahmen von monetären und non-monetären ein- und mehrdimensionalen Entlohnungsmodellen
- **Gruppenarbeit:** Erarbeitung von Umsatz- und Leistungsvorgaben sowie Umsatz- und Kostenplanungen

Seminar:
Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Die Ermittlung
von Haupt- und
Spitzenkennzahlen

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil:

Preis p. P. zzgl. MwSt.	Seminar		
		23. und 24. März 2017, Düsseldorf (10SE087012)	15. und 16. August 2017, Frankfurt am Main (10SE087013)
Teilnahmegebühr	EUR 1.690,-	EUR 1.690,-	EUR 1.690,-

8888

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

* Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs und der Schweiz bitten wir mit Kreditkarte zu zahlen:

Karteninhaber _____ Visa Mastercard American Express

Kartenummer _____ Prüfziffer _____ gültig bis (MM/JJ) _____

Datum _____ Unterschrift _____

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort / Zimmerbuchung

Düsseldorf: Novotel Düsseldorf City West, Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, Tel. +49 211 52060-0, E-Mail: h3279@accor.com
Frankfurt: Holiday Inn Frankfurt Airport-North, Isenburger Schneise 40, 60528 Frankfurt, Tel. +49 69 6784-0, E-Mail: res.frais@leonardo-hotels.com
Stuttgart: Ibis Styles Stuttgart, Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart, Tel. +49 711/9540-0, E-Mail: h1704@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Seminartag ein Mittagessen enthalten. Ein ausführliches Handbuch wird den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht namhaften Unternehmen und Institutionen, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen.

Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

