



Erfolgreiche Vertriebssteuerung im Zeitalter der Digitalisierung

Praxiswerkzeuge für effektives Vertriebs-,
Außendienst- und Innendienst-Controlling

NEUES
SEMINAR!

Schwerpunktthemen

- > Ziele der Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrollings im digitalen Zeitalter
- > Gestaltungsschritte für eine effektive Vertriebssteuerung und für effizientes Vertriebscontrolling
- > Vertriebsführung und Vertriebssteuerung auf Basis von Zielsetzungen und Controlling-Daten
- > Richtiger Einsatz von Kennzahlen und Kennzahlen-Systemen im Vertrieb
- > Durchführung aussagekräftiger Deckungsbeitrags-Analysen im Vertrieb
- > Nutzung von Kundenanalysen und Kundencontrolling-Daten für effektives Kundenmanagement
- > Neue Methoden zur Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in der Vertriebsorganisation

Ihr besonderes Plus:

Sie erhalten vor dem Seminar einen Fragebogen und nennen unserem Referenten Ihre individuellen Themenschwerpunkte. Ihre Anliegen werden im Seminar individuell behandelt.



IHR REFERENT

Ronald Heckl
Experte für Vertriebsgestaltung,
Vertriebsorganisation und Vertriebsoptimierung

KOOPERATIONSPARTNER:
DVMA DEUTSCHE VERTRIEBS-
MANAGEMENT-AKADEMIE GMBH
MÜNCHEN

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

SEMINARBESCHREIBUNG

Die effektive Vertriebssteuerung ist für jeden erfolgreichen Vertrieb unverzichtbar. Mit der zunehmenden Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen stellen sich für den Vertrieb und die Vertriebssteuerung neue Herausforderungen und Aufgaben wie beispielsweise CRM-Systeme, Big Data, Vertriebstransparenz, Informationsqualität oder Customer Value Prediction – um nur einige zu nennen.

Diese Themen müssen sinnvoll verknüpft werden:

- > Analyse vorhandener Daten aus dem Rechnungswesen
- > Steuerung der Vertriebsaktivitäten mit Vertriebskennzahlen
- > Nutzung des Kundenstamms/der Kundendaten für effektives CRM
- > Bewertung des Aussendienstes

In diesem Seminar lernen Sie, im Zeitalter der Digitalisierung die Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern. Es werden bewährte und zukünftige Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Vertriebsproduktivität im Außendienst, im Key-Account-Management und im Innendienst vermittelt. Sie lernen, wie man Vertriebskennzahlen richtig einsetzt und wie man effektives Vertriebscontrolling im heutigen intensiven Wettbewerb nutzt, um sich Konkurrenzvorteile zu verschaffen.

NACH IHRER TEILNAHME

- > können Sie ein sinnvolles Vertriebsreporting aufbauen.
- > erreichen Sie eine Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in Ihrer Vertriebsorganisation.
- > Ihren Aussendienst entlasten.

ZEITLICHER ABLAUF

Erster Tag:

- 9.30 Begrüßung der Teilnehmer
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Ende des Seminartages

Get-together:

Das Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Tag:

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Marketing

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. (0 81 51) 27 19 43
doris.lichti@management-forum.de



IHR SEMINARLEITER



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaftslehre und war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Handel und Marktwesen der Universität Hamburg. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten Vertrieb und Marketing selbstständig machte. Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit sind operative und strategische Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling, Changemanagement im Vertrieb sowie Post-Merger-Consulting. Zu seinen Beratungskunden zählt Ronald Heckl internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.

ERSTER TAG

Ihr Seminarleiter:

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl,

Experte für Vertriebsgestaltung,
Vertriebsorganisation und Vertrieboptimierung

Aufgaben und Ziele der Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrollings im heutigen Wettbewerb

- > Die Unterschiede zwischen zentralem Unternehmenscontrolling und operativem Vertriebscontrolling
- > Aktuelle Trends
- > Moderne Vertriebssteuerung mit Kennzahlen (KPI's)

Aufbau einer zeitgerechten Vertriebssteuerung und eines zukunftsorientierten Vertriebscontrollings

- > Die Gestaltungsschritte für effektive Vertriebssteuerung und effizientes Vertriebscontrolling
- > Grundsätzliche Probleme bei der Einführung neuer Steuerungs- und Controllingssysteme
- > Alternative Möglichkeiten zur Datenerhebung in der Vertriebsorganisation, im Außendienst und im Innendienst
- > Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss in der Vertriebssteuerung

Vertriebsführung und Vertriebssteuerung auf Basis von Zielsetzungen und Controlling-Daten

- > Planziele, Vertriebsziel-Erreichung und Budgetierung
- > Ermittlung der Unternehmens-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele (Gruppenarbeit)
- > Der Soll-Ist-Vergleich als zentrales Vertriebscontrolling-Instrument
- > Benchmarking im Vertrieb

Einsatz von Kennzahlen und Kennzahlensystemen im Vertriebscontrolling und in der Vertriebssteuerung

- > Haupt- und Spitzenkennzahlen für Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite, Liquidität
- > Einsatz von Rentabilitätskennzahlen als zentrale Steuerungsgrößen im Vertrieb und die Konsequenzen für die Führung und Steuerung von Verkaufsgebieten und Verkaufsregionen
- > Die wichtigsten absatzpolitischen Kennzahlen (Fallbeispiele)
- > Entscheidende Schlüsselkennzahlen für die operative Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk

- > Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst und Innendienst
- > Entscheidende Unterschiede im Einsatz von Kennzahlen und Kennzahlen-Systemen

ZWEITER TAG

Bedeutung der Deckungsbeitrags-Rechnung im Vertrieb und die Durchführung aussagefähiger Deckungsbeitrags-Analysen

- > Grundaufbau der vertriebsorientierten Deckungsbeitragsrechnung
- > Analyse von Tops und Flops bei Angeboten, Produkten und Sortimenten mit Hilfe der Deckungsbeitrags-Rechnung (Gruppenarbeit)
- > Methoden und Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse für Vertriebspraktiker
- > Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen als wichtigste Analyseverfahren der Deckungsbeitragsrechnung

Durchführung von Kundenanalysen im Vertriebscontrolling

- > Die Kunden-Deckungsbeitragsanalyse als Basis
- > Analyse und Interpretation von Kunden-Deckungsbeitragsrechnungen (Gruppenarbeit)
- > Aufbau einer Kunden-DATA-Base im Rahmen des Kunden-Controllings inklusive Plausibilitäts-Checks (Fallbeispiel)
- > ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden / Kundengruppen als klassische Kunden-Segmentierungsverfahren
- > Verbesserung der Absatzchancen deckungsbeitragsstarker Produkte durch Fokussierungs-Analysen

Bewährte und alternative Methoden zur Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in der Vertriebsorganisation

- > Effektive Außendienst- und Innendienst-Produktivitätsanalysen (Fallbeispiele)
- > Quantitative und qualitative Leistungsbeurteilung und Potenzialeinschätzung von Verkäufern im Außendienst und Innendienst und von Verkaufsteams
- > Verbesserung der Vertriebsleistungen durch monetäre und nichtmonetäre ein- und mehrdimensionale Entlohnungsmodelle
- > Bedeutung des Berichtswesens im Außendienst und Innendienst im Zeitalter der Digitalisierung

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Außendienstleiter, Vertriebscontroller und andere Vertriebs-Führungskräfte, die sich über neueste Methoden und zukünftige Entwicklungen in der Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling informieren möchten.

ANMELDUNG

> per Telefon: 08151 2719-0 > per Telefax: 08151 2719-19 > per E-Mail: info@management-forum.de > per Internet: www.management-forum.de/vertriebssteuerung_Digitalisierung > per Post: Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen, sowie ausführliche Arbeitsunterlagen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin in Textform bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Dem Teilnehmer steht es frei, einen geringeren Schaden nachzuweisen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

25. und 26. September 2017 in Köln: Best Western Premier, Hotel Park Consul Köln, Clevischer Ring 121, 51063 Köln, Telefon: 0221/9647-0, Telefax: 0221/9647-100, E-Mail: pckoeln@consul-hotels.com, Zimmerpreis € 99,-inkl. Frühstück

13. und 14. November 2017 in Frankfurt/M.: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt/M., Telefon: 069/95778-0, Telefax: 069/95778-878, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis € 110,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht in den Seminarhotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 9.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Telefon: 08151 2719-0, E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

KOOPERATIONSPARTNER

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie GmbH München, Von-der-Vring-Straße 16, 81929 München

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter 08151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Information für Verbraucher: Die europäische Online-Streitbeilegungsplattform ist unter der URL <http://ec.europa.eu/consumers/odr> erreichbar. Die Management-Forum Starnberg GmbH ist nicht bereit oder verpflichtet, gegenüber Verbrauchern an Streitbeilegungsverfahren vor einer Schlichtungsstelle teilzunehmen. Die Management Forum Starnberg GmbH wird sich jedoch nach besten Kräften bemühen, einen Streitfall kulant zu lösen und damit gerichtliche Maßnahmen zu vermeiden.

www.management-forum.de/vertriebssteuerung_Digitalisierung, Fax: 08151/2719-19



Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
**Erfolgreiche Vertriebssteuerung
im Zeitalter der Digitalisierung**

25. und 26. September 2017 in Köln
 13. und 14. November 2017 in Frankfurt/M.

Management Forum
Starnberg GmbH
Christine Cooper-Busch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigungszahl: ca.
Datum	Unterschrift

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.