

Heckl Consulting Hamburg

Vertriebscontrolling mit Kennzahlen zur Vertriebssteuerung

1 Tag Intensivtraining

Um was es geht

Die Analyse und Steuerung der Aussendienst-Produktivität findet häufig nur über Umsatz- und Deckungsbeitragszahlen statt. Aktuelle und praxisbewährte Methoden, wie der Gebietspotenzial-Analyse, der Kunden-Qualifizierung oder der Berichtsanalyse werden dabei leider viel zu selten eingesetzt. Hierdurch werden elementare Chancen für eine Ergebnis-Verbesserung vergeben.

In diesem Seminar werden aktuelle und bewährte Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Aussendienst-Produktivität mit Hilfe von Kennzahlen vermittelt.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Vertriebscontroller sowie alle, die die Vertriebssteuerung zu ihrem Aufgabengebiet zählen.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie mit dem Einsatz der "richtigen" Kennzahlen Ihren Vertrieb effizienter zu steuern.

Vertriebscontrolling mit Kennzahlen zur Vertriebssteuerung (1 Tag)

Hier lernen Sie

- Optimierung des eigenen Führungsverhaltens durch den Einsatz von Vertriebskennzahlen
- Steuerung des Vertriebs durch den Einsatz der "richtigen" Kennzahlen
- Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Außendienst-Produktivität

Inhalt

- Grundgedanken zum Vertriebscontrolling mit Kennzahlen
- Grundlagen für Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systeme: Definition von Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systemen. Quellen für Vergleichsdaten
- Inhalte von Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systemen: Datenmaterial für Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systeme (u.a. interne Verrechnungs-Preise, Bestandsgrößen, Außendienstdaten, externe Daten). Ermittlung von Spitzenkennzahlen. Beurteilung der Güte von Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systemen.
- Auswertung von Vertriebscontrolling-Kennzahlen: Ergebnisanalysen pro Periode. Qualitative und quantitative Analysen. Verkaufsstatistik. Planung und Steuerung nach Vertriebscontrolling-Kennzahlen.
- Kennzahlen des Außendienst-Controlling: Bereichs- und Gebietskennzahlen. Kunden-Rentabilitätsanalysen. Produktanalysen.
- Einsatz von Vertriebscontrolling als Führungsinstrument: Grundvoraussetzungen für die Anwendung von Kennzahlen als Führungsinstrument. Verkäuferführung mit Kennzahlen. Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk. Festlegung von akzeptablen Vertriebszielen mit Hilfe des Vertriebscontrolling. Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst. Steigerung der Bereitschaft im Außendienst für die Erhebung von Marktdaten und Kundeninformationen.
- Der Aufgabenbereich des Verkäufers als Gebietscontroller.

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen, Übungen und Erfahrungsaustausch

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-24-02

Heckl Consulting Hamburg

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