

Heckl Consulting Hamburg

Führen mit Kennzahlen

Mit Kontrolle zum Unternehmensziel

2 Tage Intensivtraining für die Vertriebsführung

Um was es geht

Führungsverantwortung heisst nicht nur, menschliche Verantwortung für die Mitarbeiter zu übernehmen, sondern sich mit den essentiellen Tools der Führung auszukennen und diese in Sinne der Unternehmensziele anzuwenden. Das Verständnis für Kostenrechnung, Controlling und Marketing ist unabdingbar, um Reibungsverluste im Unternehmen zu vermeiden.

Kennzahlen sind quantitative Informationen, die Leistungen, Strukturen und Prozesse in einem Unternehmen bzw. einem Teilbereich abbilden, diese messbar und damit auch vergleichbar machen. Kennzahlen erlauben somit die Darstellung von komplexen Strukturen in einfacher und verdichteter Form. Sie dienen als Basis für Entscheidungen zur Problemerkennung, Darstellung und Informationsgewinnung, zur Kontrolle (Soll-Ist-Vergleich), zur Dokumentation und/oder zur Koordination (Verhaltenssteuerung) von wichtigen Sachverhalten und Zusammenhängen im Unternehmen. Wichtige Elemente sind dabei der Informationscharakter, die Quantifizierbarkeit und die spezifische Form der Information.

Wir beantworten die Frage, wie man durch Vertriebsstrategien und -zielen die Organisation steuern kann, wie man durch geeignete Zielvereinbarungssysteme jedes Jahr die gleichen Ausreden bestimmter Mitarbeiter vermeiden kann und was das Führen mit Kennzahlen bedeutet.

Zielgruppen

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

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie Kostenrechnung mit den notwendigen Kennzahlen, Führungsinstrumente, Ziele mit Zielvereinbarungen, Führungstechnik und Mitarbeiterführung.

Führen mit Kennzahlen: Mit Kontrolle zum Unternehmensziel (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Die Kostenrechnung mit den notwendigen Kennzahlen
- Möglichkeiten zur Durchsetzung von Zielen mit Zielvereinbarungen
- Führungstechnik und Mitarbeiterführung mit Kennzahlen

Inhalt

- Persönlichkeitsanforderungen an die Vertriebsführung: Die persönliche Beziehung der Vertriebsführung zum Verkaufsteam. Reflexion der eigenen Teamfähigkeit. Optimierung der persönlichen Kommunikationskompetenz. Glaubwürdigkeit durch Aufrichtigkeit und positive Einstellung
- Leitlinien für Spitzenleistungen: Eine Wertekultur schaffen. Spielregeln für die gute Zusammenarbeit. Abbau von Widerständen gegen Teams. Förderung von Synergieeffekten. Regelmäßige Verkaufsm Meetings
- Führungsinstrumente: Das Mitarbeitergespräch. Das Zielvereinbarungsgespräch
- Führungsziele: Unternehmenserfolg durch Ziele. Unternehmenserfolg durch Strategien. Aufgabe der Führungskräfte, die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf die operative Ebene zu übertragen. Aufgabe der Führungskräfte, Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen die Mitarbeiter die Unternehmensziele operativ erreichen können
- Zielvereinbarungen: Was verbirgt sich hinter dem Begriff "Zielvereinbarung". Die richtigen Ziele finden. Marktziele; Ergebnisziele; Organisationsziele; Führungsziele; Ziele der eigenen Entwicklung der Mitarbeiter. Erwartungen wasserdicht formulieren. Ablauf des Zielvereinbarungsgesprächs. Training von Zielvereinbarungen. Checkliste für die Zielvereinbarung
- Die zielorientierte Führungs- und Förderstrategie: Systematische Rückkoppelung individueller Stärken und Schwächen von Verkäufern. Offene Zielvereinbarungsprozesse im Verkaufsteam. Lernpunkte für Verkäufer. Formulierung von Anerkennung und Kritik
- Grundbegriffe der Kostenrechnung: Variable und fixe Kosten. Einzel- und Gemeinkosten. Stückkosten. Grenzkosten
- Aufbau und Aussagen von Kennzahlen: Klassische und moderne Kennzahlen zur Unternehmensführung. Aufbau von Kennzahlensystemen. Hauptkennzahlen zur Beurteilung des Marktes. Hauptkennzahlen: Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Liquidität
- Betriebswirtschaftliches Wissen für die Verkaufspraxis: Beurteilung der Vertriebsleistung durch Kennzahlen. Vertriebsinnen- und Außendienstkennzahlen zur Mitarbeiterführung. Basiskennzahlen zum Mitarbeiter-Controlling. Probleme der Kosten- und Leistungsrechnung. Möglichkeiten der Preiskalkulation und Rabattpolitik. Analyse der Vertriebsergebnisse mit der Deckungsbeitragsrechnung
- Bewährte Analysemethoden und Steuerungstechniken für den Aussendienst: Methode zur Analyse von Aussendienst-Besuchsberichten. Innovative Techniken für die Tourenplanung. Erfolgskontrolle von Außendienst-Meetings. Break-Even-Analyse zur Beurteilung der Nutzen-generierung durch den Außendienst. ABC-Kundenanalysen. Kundenbeurteilung mit Portfolio-techniken. Effiziente Verkauf-Statistiken
- Moderne Methoden des Verkaufsgebiets-Controlling: Festlegung der Verkaufsgebietsziele mit Hilfe des Vertriebs-Controlling. Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk. Aussendienststeuerung mit gebietsbezogenen Sollvorgaben. Einsatz gebietsrelevanter Produktivitäts-Kennzahlen. Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung von Verkaufs-Mitarbeitern und Verkaufs-Teams

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen, Gruppenarbeiten, Übungen und Erfahrungsaustausch

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-24-03

Heckl Consulting Hamburg

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