

Heckl Consulting Hamburg

Vertriebscontrolling

2-tägiges Spezial-Seminar

Um was es geht

Effektives Vertriebscontrolling ist für einen erfolgreichen Vertrieb unverzichtbar. 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 vermittelt.

Zielgruppen

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, regionale Vertriebsleiter, Vertriebscontroller sowie alle, die die Vertriebssteuerung zu ihrem Aufgabengebiet zählen.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie mit den Ihnen vorliegenden Daten Ihren Vertrieb effizienter zu steuern.

Vertriebscontrolling (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Das Handwerkzeug morderner Vertriebscontroller
- Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation
- Alternative Möglichkeiten zur Durchführung von Vertriebsanalysen: Kunden-, Produkt-, Konkurrenz- und Bezirksanalysen
- Optimierung des eigenen Führungsverhaltens durch den Einsatz von Vertriebskennzahlen

Inhalt

Basisinformationen zum Vertriebscontrolling

Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Controlling oder Kontrolle?
- Vertriebsdenken in Kosten-Nutzen-Relationen
- Controlling als zentrale Unternehmensfunktion
- Beurteilung von Daten: Wer liefert Daten und warum?
- Grundanforderungen an das Organigramm
- Widerstände gegen das Vertriebscontrolling und wie man mit diesen umgeht

Das betriebswirtschaftliche Handwerkzeug des Vertriebscontrollers

- Berichtswesen und Informationssysteme
- Verkaufsplanung und Budgetierung
- Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertrieb
- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel
- Grundlagen zur Deckungsbeitragsrechnung
- Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen

Durchführung von Markt- und Vertriebsanalysen

Vertriebsführung mit Zielen

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

Kundenanalysen

- Kunden-Deckungsbeitragsanalysen
- Aufbau einer Kunden-DATA-Base

Artikel-Erfolgsrechnungen sowie Produkt- und Sortimentsanalysen

Konkurrenzanalysen

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

Gebiets- und Bezirksanalysen

- Durchleuchtung von Verkaufsbezirken
- Verkaufsbezirke als Profit-Center
- Reorganisation von Verkaufsbezirken

Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

Trends im Vertriebscontrolling

Schwachstellenanalysen im Rahmen des Kostenmanagements

Außendienstzeitanalyse

Portfolio-Management im Vertrieb

- ABC-Analyse vs. Portfolio-Analyse
- Kunden- und Gebiets-Portfolioanalysen
- Vertriebscontrolling mit Hilfe der Portfolio-Technik

Operative Steuerung des Außendienstes

- Erarbeitung von Umsatz- und Leistungsvorgaben
- Umsatz- und Kostenplanungen
- Kennzahlen zur Vertriebssteuerung und Außendienstkontrolle
- Überprüfung und Entwurf von Außendienst-Entlohnungssystemen

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen, Übungen und Erfahrungsaustausch

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2011-01-06

Heckl Consulting Hamburg

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