

Steuern Sie Ihren Vertrieb noch zielgerichteter:

Vertriebscontrolling

Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden

Was das Vertriebscontrolling heute leisten muss

- Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings
- Umgang mit Widerständen gegen das Vertriebscontrolling

Betriebswirtschaftliches Handwerkszeug des Controllers

- Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertrieb
- Verkaufsplanung und Budgetierung

Durchführung von Markt- und Vertriebsanalysen

- Kunden- und Deckungsbeitragsanalysen
- Gebiets- und Bezirksanalysen: Durchleuchtung von Verkaufsbezirken

Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Vertriebsorganisation

- Schwachstellenanalysen im Rahmen des Kostenmanagements
- Außendienst-Entlohnungssysteme

Sie wollen:

- ✓ Mit Kennzahlen Ihren Vertrieb steuern
- ✓ Ihre Ergebnisse optimal verbessern
- ✓ Die Kostenschrauben richtig ansetzen

Ihre Experten:



Ronald Heckl
HCH Heckl Consulting
Hamburg



Hans-Jürgen Jeck
Roche Diagnostics
Deutschland GmbH

Ihr PLUS:

Profitieren Sie von dem exklusiven Praxisbericht der Roche Diagnostics Deutschland GmbH

So urteilen ehemalige Teilnehmer über dieses Seminar:

- ✓ „Wertvolle Tipps für die Praxis!“
- ✓ „Hervorragende Verknüpfung zwischen Theorie und Praxis.“
- ✓ „Professionell strukturierter Seminarablauf. Sehr guter praxisnaher Vortrag der Firma Roche. Interessanter Ideenaustausch.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:
3. und 4. Dezember 2015 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Die Top-Kennzahlen und Analysemethoden zur Messung Ihrer Erfolge



Ihr Seminarleiter:

Ronald Heckl, Inhaber, **HCH Heckl Consulting Hamburg**, Hamburg

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überblick über den Inhalt und Ablauf des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Vertriebscontrolling in der Praxis

Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Controlling oder Kontrolle?
- Vertriebsdenken in Kosten-Nutzen-Relationen
- Controlling als zentrale Unternehmensfunktion
- Was klappt ohne Probleme und was nicht?
- Beurteilung von Daten: Wer liefert Daten und warum?
- Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss
- Widerstände gegen das Vertriebscontrolling und wie man mit diesen umgeht
- Trends im Vertriebscontrolling

Vertriebsführung mit Zielen

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

Das betriebswirtschaftliche Handwerkszeug des Vertriebscontrollings

- Berichtswesen und Informationssysteme
- Verkaufsplanung und Budgetierung

Grundaufbau der Kostenrechnung als Basis des Vertriebscontrollings und der Kennzahlengestaltung

Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertrieb

- Grundlagen für Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systeme
- Ermittlung von Spitzenkennzahlen
- Auswertung von Vertriebscontrolling-Kennzahlen-Systemen
- Festlegung der Verkaufsgebietsziele
- Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes mit Hilfe von Kennzahlen

Kostenrechnung und Kalkulation

- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel

Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

- Grundlagen zur Deckungsbeitragsrechnung
- Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse
- Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen

Tagesabschluss

Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion Ihrer Fragen

Ende des ersten Seminartags, anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern.

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter: www.managementcircle.de/email



Seminarzeiten

Am ersten Seminartag: Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	12.45 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vor- und am Nachmittag sind an beiden Seminartagen Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

So senken Sie Ihre Kosten und verbessern Ihre Vertriebsergebnisse

Ihr Seminarleiter:
Ronald Heckl



Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages
- Überleitung zum zweiten Seminartag

Durchführung von Marktanalysen

Kundenanalysen

- Kunden-Deckungsbeitragsanalysen
- Aufbau einer Kunden-DATA-Base
- Kunden-Controlling mit der Kunden-DATA-Base mit Plausibilitäts-Checks
- ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden

Artikel-Erfolgsrechnungen sowie Produkt- und Sortimentsanalysen

- Analyse vertriebsrelevanter Artikel
- Welche Produkte verkauft der Verkäufer warum?
- Methoden zur Verbesserung der Absatzchancen deckungsbeitragsstarker Produkte
- Besonderheiten beim Verkauf von Neuprodukten

Konkurrenzanalysen

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

Durchführung von Vertriebsanalysen

Gebiets- und Bezirksanalysen

- Durchleuchtung von Verkaufsbezirken
- Einsatz von Deckungsbeitragsanalysen zur Ergebnisbeurteilung im Außendienst
- Analyse von Bezirksergebnissen nach Deckungsbeiträgen
- Analyse und Folgen des Rabattgebarens durch den Außendienst
- Verkaufsbezirke als Profit-Center
- Reorganisation von Verkaufsbezirken

Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

- Ermittlung des Kostensenkungspotentials im Vertrieb
- Außendienstzeitanalyse
- Einbindung des Vertriebsinnendienstes
- Team-Selling-Programme
- Neukunden-Akquisitionsmodelle und deren Auswertung

Controlling im Vertrieb der Roche Diagnostics Deutschland GmbH

- Anforderungen und Erwartungen an das Controlling
- Voraussetzungen für erfolgreiches Controlling im Vertrieb
- Quantitative und qualitative Instrumente
- Kennzahlenentwicklung zur Performance-Messung
- Informationssysteme – die Basis des Controllings im Vertrieb
- Anforderungsprofil des Vertriebscontrollers



Hans-Jürgen Jeck
Leiter Finance & Commercial Service,
Roche Diagnostics Deutschland GmbH,
Mannheim

Methoden zur Verbesserung der Vertriebsleistung

Vertriebssteuerung durch Entwicklung von Strategien im Rahmen des CRM

- Change-Management im CRM
- Entwicklung einer CRM-Strategie
- Gebiets-Portfolioanalysen
- Vertriebscontrolling mit Hilfe der Portfolio-Technik

Operative Steuerung des Außendienstes

- Erarbeitung von Umsatz- und Leistungsvorgaben
- Umsatz- und Kostenplanungen
- Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung
- Kennzahlen zur Vertriebssteuerung und Außendienstkontrolle
- Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes

Überprüfung und Entwurf von Außendienst-Entlohnungssystemen

- Fixum, Provision, Prämie und Incentive
- Ein- und mehrdimensionale Entlohnungsmodelle
- Geld ist nicht alles: Die Motivtheorie als Basis non-monetärer Entlohnungsformen

Seminarabschluss

- Zusammenfassung und Gelegenheit zur Diskussion abschließender Fragen
- Ende des Intensiv-Seminars

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Ein effektives Vertriebscontrolling ist für eine schlagkräftige Vertriebsorganisation unverzichtbar. Es ermöglicht Ihnen, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern. Doch welche Instrumente des Vertriebscontrollings brauchen Sie wirklich? Wie können Sie Ihr Vertriebscontrolling systematisch auf- und ausbauen?

Lernen Sie hier alles Wichtige zu **Informationen, Analysen** und **Kennzahlen**, um den Erfolg Ihres Vertriebs sicherzustellen. Erst durch die Steuerung der Prozesse ist kostenoptimales Handeln im Vertriebsmanagement möglich. Der Schlüssel hierzu liegt in einem **effektiven Vertriebscontrolling**.

Nutzen Sie unser Kompakt-Seminar und erfahren Sie, wie Sie mit Ihren vorliegenden Daten Ihren Vertrieb noch **effektiver steuern!**

Das lernen Sie hier

- Aktuelle und bewährte Methoden, um Ihre Aktivitäten optimal zu **planen**, zu **steuern** und zu **kontrollieren**.
- Alternative Möglichkeiten, um **Vertriebsanalysen** durchzuführen: Kunden-, Produkt-, Konkurrenz- und Bezirksanalysen
- Wie Sie **Kosten** senken und das **Ergebnis** in der Verkaufsorganisation **verbessern**.
- Wie Sie **Vertriebskennzahlen** optimal einsetzen.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- Sie erhalten in unserem Kompakt-Seminar ein **ganzheitliches Verständnis von Vertriebscontrolling**.
- Sie erlernen „das Rüstzeug“ eines Vertriebscontrollings und erlangen die Grundlagen für eine **ergebnisorientierte Planung** und **Steuerung** Ihrer Vertriebsaktivitäten.
- Sie erhalten eine umfassende Übersicht über die **Top-Kennzahlen des Vertriebscontrollings** und lernen anhand vieler Anwendungsbeispiele, wie Sie diese direkt in der Praxis umsetzen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Kirsten Noack

Kirsten Noack
Projektmanagerin
Tel.: 0 61 96/47 22-550
E-Mail: kirsten.noack@managementcircle.de



Unser **MANAGEMENT CIRCLE**®-Service-Paket für Sie

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Sie erhalten umfassendes Wissen rund um das Thema Verkaufen. Profitieren Sie von unseren drei Servicebausteinen:

- 1. Optimale Vorbereitung auf Ihre Bedürfnisse: Individuelle Fragestellungen werden beantwortet.**
Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Im Seminar erhalten Sie eine vorbereitete und ausführliche Antwort.
- 2. Intensive Workshop-Atmosphäre: Begrenzte Teilnehmerzahl.**
Die Begrenzung der Teilnehmerzahl ermöglicht einen Workshop mit intensiver und praxisnaher Wissensvermittlung. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis helfen Ihnen bei der Umsetzung.
- 3. Intensive Nachbereitung: Umfangreiche Arbeitsunterlagen für Sie.**
Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	€ 99,-	€ 159,-

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse € 103,- sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis € 185,-.

Mit diesem attraktiven Angebot fahren Sie und die Umwelt gut! Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



Ronald Heckl

ist seit 1985 Inhaber der **Unternehmensberatung HCH Heckl Consulting Hamburg**, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der **H13 Werbeagentur GmbH**. Er hat sich international auf die Bereiche Marketing und Vertrieb mit den Schwerpunkten Vertriebsanalyse, Marktausrichtung, Markttrends und Controlling spezialisiert. Zudem ist er als Dozent für Marketing und Handelsbetriebslehre an der VWA Lüneburg tätig. In der Umsetzung wurden von ihm deutlich mehr als 15.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen betreut, analysiert, moderiert, gecoacht oder trainiert. Daneben wurden von ihm unterschiedliche Branchen beratend begleitet: von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, Neu- und Umstrukturierungen bis zur Neuausrichtung von Unternehmen auf die Zukunft.

Hans-Jürgen Jeck

leitet als Finance-Manager bei der **Roche Diagnostics Deutschland GmbH** in Mannheim den Bereich Finance & Commercial Services der deutschen Vertriebsgesellschaft. Unter anderen ist Hans-Jürgen Jeck verantwortlich für die Performance-Messung des Vertriebes und die Bereitstellung von Informations- und Steuerungssystemen für Marketing, Kunden-Service und Verkauf. Der Betriebswirt war in verschiedenen Funktionen: im Produktmanagement, Vertriebs- und Marketing-Controlling sowie Informationsmanagement bei der Roche Diagnostics tätig.

Begeisterte Stimmen zum Seminarleiter

- ✓ „*Sehr kompetent, sehr praxisorientiert.*“
- ✓ „*Spannend vorgetragen.*“
- ✓ „*Herr Heckl ist kompetent auf unsere Fragen eingegangen.*“

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Durch den **Erfahrungsbericht der Roche Diagnostics Deutschland GmbH** erhalten Sie Einblick in die Praxis.
- Sie **tauschen sich intensiv mit Fachkollegen** aus.
- Sie erhalten eine **umfangreiche Seminardokumentation** zur Nachbereitung.

Bitte beachten Sie auch folgende Veranstaltung

Die neue Rolle des Innendienstes

27. und 28. Oktober 2015 in München

08. und 09. Dezember 2015 in Frankfurt/M.

26. und 27. Januar 2016 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

7 gute Gründe, warum Sie ein Seminar bei Management Circle buchen sollten

1. **25 Jahre Erfahrung** auf dem Gebiet von Seminaren für Fach- und Führungskräfte
2. Die **besten Referenten**, die der Markt bietet
3. **TOP-Themen** mit sehr hohem Praxisinhalt
4. **Ausgezeichnete Seminarunterlagen**
5. Intensiver **Wissens- und Meinungsaustausch** in kleinen Seminargruppen
6. **Exzellenter Ablauf**, angefangen von Ihrer Anmeldung bis hin zur Rundumbetreuung durch unsere Tagungssekretärinnen und -sekretäre
7. **Top-Locations**

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Stefanie Klose
Tel.: 0 61 96/47 22-739
E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich branchenübergreifend an **Vertriebscontroller, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Sales Manager, regionale Vertriebsleiter, Verkaufsführungskräfte** und weitere Mitarbeiter aus der **Vertriebssteuerung** und dem **Controlling**.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- ✓ Das Seminar vermittelt Ihnen aktuelle und bewährte **Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken** zur Optimierung Ihrer Vertriebs-Produktivität.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie **Vertriebskennzahlen optimal einsetzen**.
- ✓ Sie wollen die **Kostenschrauben** richtig ansetzen und mehr aus Ihrem Vertrieb herausholen.

Termin und Veranstaltungsort

3. und 4. Dezember 2015 in Köln

Park Inn by Radisson Köln City West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln
Tel.: 0221/57 01-924, Fax: 0221/57 01-925
E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Vertriebscontrolling

Ich/Wir nehme(n) teil am:

3. und 4. Dezember 2015 in Köln

12-81107

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@ E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/12-81107

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

