

# Effiziente Außendienst-Steuerung & Professionelles Außendienst-Controlling

**Warum dieses Seminar für jede Vertriebsführungskraft  
besonders wichtig ist**

In vielen Unternehmen (insbesondere mittelständischer Prägung) erfolgt die Steuerung des Außendienstes oft unsystematisch und ohne nachvollziehbare Methodik. Vieles wird „aus dem Bauch heraus“ entschieden und mal besser, mal schlechter umgesetzt.

Der heutige **Wettbewerbsdruck** und das zunehmend **komplexe Vertriebsgeschehen** erfordern aber den Einsatz professioneller Instrumente, um den Außendienst ziel-, kosten- und ergebnisorientiert zu steuern. In diesem Abendseminar werden die neuesten Methoden, Techniken und Instrumentarien vermittelt, auf die es in Zukunft bei der Steuerung und Kontrolle des Außendienstes ankommt.

## Trainer



**Ronald Heckl** studierte Betriebswirtschaftslehre mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Nach einer wissenschaftlichen Tätigkeit am Lehrstuhl Handel und Marktwesen der Universität Hamburg übte er verschiedene Funktionen im Vertrieb internationaler Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte. Ronald Heckl gilt heute in Deutschland als einer der führenden Experten für Vertriebskonzepte, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling.

## Seminartermine

- 25. Februar 2016 in Hamburg**
- 29. Februar 2016 in München**
- 1. März 2016 in Stuttgart**
- 2. März 2016 in Frankfurt**
- 3. März 2016 in Düsseldorf**

# Seminarprogramm

- Anforderungen an die Steuerung und Kontrolle des Außendienstes im harten Wettbewerb
- Die wichtigsten Kennzahlen-Arten und Kennzahlen-Systeme für die Außendienst-Steuerung
- Die entscheidenden KPIs (Kennzahlen) für die Ergebnisnavigation im Außendienst
- Instrumente zur Leistungsmessung im Außendienst
- Synergetische Produktivitätsmessung der Aktivitäten des Außendienstes
- Durchführung aussagekräftiger Kunden-, Gebiets- und Konkurrenzanalysen im Außendienst
- Wichtige Kennzahlen zur Beurteilung der Zusammenarbeit zwischen Außendienst und Innendienst
- Bewertung quantitativer und qualitativer Verkaufserfolge von Außendienstmitarbeitern
- Vereinbarung effektiver Außendienstziele mit Hilfe von Kennziffern
- Analyse der Neukundengewinnung im Außendienst
- Spezifische Methoden des Außendienst-Controllings: ABC-Analysen, Gebietsanalysen, Deckungsbeitrags-Analysen, Break-Even-Analysen, Profit-Center-Analysen, Portfoliotechnik
- Steuerung der Vertriebskosten/Besuchskosten mit Hilfe des Außendienst-Controllings
- Unterstützung von Selbststeuerungs-Prozessen im Außendienst durch Außendienst-Controlling
- Wichtige Zusammenhänge zwischen Außendienst-Controlling und Außendienst-Vergütung
- Aufbau und Einführung eines effektiven Außendienst-Berichtswesens und Außendienst-Reporting-Systems

## Seminarablauf

18.00 Uhr	Seminarbeginn
19.30 – 19.50 Uhr	Seminarpause mit Imbiss
21.30 Uhr	Offizielles Seminarende
21.30 – 22.00 Uhr	Der Trainer steht noch für Einzelfragen zur Verfügung

## Teilnahmegebühr: € 290,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Pausengetränke, Imbiss und Arbeitsunterlagen enthalten. Für Stornierungen bis 14 Tage vor Seminartermin wird eine Bearbeitungsgebühr von € 30 + MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich benannt werden.



9355

# Anmeldung

Per Post:  
DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie  
Postfach 81 02 03, 81902 München

Per Fax: 0 89/92 33 44 89 29  
Internet: [www.dvm-akademie.de](http://www.dvm-akademie.de)  
Infotelefon: 0 89/92 33 44 89 0

Zum Abendseminar „**Außendienst-Steuerung / Außendienst-Controlling**“ melden wir an:  
(Bitte Vor- und Nachnamen sowie Seminartermin angeben)

Vor- und Nachname

Termin/Ort

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
Branche

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 5 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.  
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax / E-Mail (ca. 1 x monatlich) über Ihr Seminarangebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.