

Seminar

Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden



Die Top-Themen:

- **Das Handwerkzeug des modernen Vertriebscontrollings**
- **Methoden der Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation**
- **Wie Sie mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung gegenüber Ihren Mitarbeitern und Vorgesetzten argumentieren können**
- **Die wesentlichen Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des Vertriebs**
- **Alternative Möglichkeiten zur Durchführung von Vertriebsanalysen, u.a. Kunden-, Produkt- und Bezirksanalysen**
- **Die Optimierung des eigenen Führungsverhaltens durch den Einsatz von Vertriebskennzahlen**

Termine und Orte

- 15. und 16. August 2017
Frankfurt am Main
- 07. und 08. Dezember 2017
Stuttgart
- 10. und 11. April 2018
Düsseldorf

Praxisnah mit zahlreichen Fallbeispielen und Übungen

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl,
Heckl Consulting Hamburg



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Sie lernen in diesem Seminar Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu steuern und zu analysieren.

In diesem Seminar werden aktuelle und bewährte Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Außendienst-Produktivität vermittelt.

Sie erlernen den richtigen Einsatz von Vertriebskennzahlen. Des Weiteren erlernen Sie mit den Ihnen vorliegenden Daten Ihren Vertrieb effizienter zu steuern.



Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Vertriebssteuerung zu ihrem Aufgabengebiet zählen oder zukünftig zählen werden:

- Geschäftsführer und Inhaber
- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und regionale Vertriebsleiter
- Vertriebscontroller



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot.
Rufen Sie uns an.



Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk
Tel.: +49 211 6214-563/-307, E-Mail: inhouse@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine ausführliche Dokumentation in Form eines Handbuchs. Zum Abschluss erhält jeder Teilnehmer eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Heckl Consulting Hamburg



Herr Heckl hat verschiedene Positionen im Vertrieb und Marketing bei internationalen Unternehmen bekleidet. Als international tätiger Unternehmensberater mit Ausrichtung auf Marketing und Vertrieb ist er u.a. mit den Fachthemen Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative/strategische Verkaufssteuerung, Markttrends und Controlling vertraut.

Er ist Dozent für Volkswirtschaftslehre, (internationales) Marketing und Handelsbetriebslehre in Hamburg und Lüneburg. Seit 1985 ist er zudem Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, und seit 1994 geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH.

Mehr als 15.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen hat er betreut, analysiert, gecoacht und beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen bis hin zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen für die Zukunft.

Seminarmethoden

Bei diesem Seminar handelt es sich um ein sehr interaktives Programm mit vielen Fallbeispielen und Gruppenarbeiten.



Hinweis

Bringen Sie Ihre Beispiele mit in das Seminar und diskutieren Sie diese mit den anderen Teilnehmern

Seminarinhalte

1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:30 Uhr

Ein Überblick über die Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Der Unterschied zwischen Kontrolle und Controlling
- Trends im Vertriebscontrolling
- Arbeiten mit Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des eigenen Unternehmensbereichs

Die ersten Schritte zum Aufbau eines unternehmensgerechten Vertriebscontrolling

- Die grundsätzlichen Probleme bei der Einführung eines Controllingsystems
- Alternative Möglichkeiten zur Datenerhebung: Warum Mitarbeiter Informationen liefern und warum sie dieses unterlassen

++ Fallbeispiel: Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss im Unternehmen

Vertriebsführung auf der Basis von Zielsetzungen und Vertriebscontrollingdaten

- Erstellung, Pflege und Erreichen von Vertriebszielen
- Analyse der Absatzwege: Alternative Möglichkeiten der Markt- und Zielgruppenanalysen

++ Gruppenarbeit: Ermittlung der eigenen Unternehmens-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele

Das betriebswirtschaftliche Handwerkzeug des Vertriebscontrollings

- Der Aufbau und die Pflege des Berichtswesens
- Arbeiten mit Informationssystemen im Rahmen des Customer-Relationship-Managements (CRM)

++ Gruppenarbeit: Entwurf eines Berichtswesens für den eigenen Außendienst

Der Grundaufbau der Kostenrechnung als Basis des Vertriebscontrollings und der Kennzahlengestaltung

- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Begriffe der Kostenrechnung und deren Verwendung
- Verursachungsgerechte Gemeinkostenverrechnung
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel
- Die Unterschiede zwischen Preispolitik und Pricing

Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertriebscontrolling

- Die Ermittlung von Haupt- und Spitzenkennzahlen: Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite und Liquidität
- Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Alternative Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes mit Hilfe von Kennzahlen

Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

- Der Grundaufbau der Deckungsbeitragsrechnung und Sortimenten mit der Deckungsbeitragsrechnung
- Methoden und Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse, Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen

++ Gruppenarbeit: Break-Even-Analysen

Vertriebscontrolling mit Hilfe von Kundenanalysen

- Die Kunden-Deckungsbeitragsanalyse als Basis
- Aufbau einer Kunden-DATA-Base im Rahmen des CRM und Kunden-Controlling
- Klassische Kundensegmentierungsverfahren: ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden und Kundengruppen

++ Gruppenarbeit: Analyse und Interpretation von Kundendeckungsbeitragsrechnungen

Das Vertriebscontrolling aus Sicht der Produkt- und Sortimentsanalyse

- Die Analyse der vertriebsrelevanten Artikel
- Neuprodukte: Chance oder Fluch für den Vertrieb?
- Lebenszyklus und Diffusionsmodell als Grundlage der Steuerung der Neuproduktaktivitäten im Vertrieb

Der Kernpunkt des Vertriebscontrolling: Die Gebiets- und Bezirksanalysen

- Verkaufsbezirke: Was taugen sie wirklich?
- Die Ergebnisbeurteilung des Außendienstes mit Hilfe der Deckungsbeitragsanalyse
- Neu- und Reorganisation von Verkaufsbezirken

++ Fallbeispiel: Die Folgen der Rabattgewährung durch den Außendienst

Bewährte und alternative Methoden und Techniken zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

- Ermittlung des Kostensenkungspotentials
- Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung von Verkaufs-Mitarbeitern und Verkaufs-Teams

++ Fallbeispiele: Verbesserung der Vertriebsleistung im Rahmen von monetären und non-monetären ein- und mehrdimensionalen Entlohnungsmodellen

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 15. und 16. August 2017 Frankfurt am Main (10SE087013)	<input type="checkbox"/> 07. und 08. Dezember 2017 Stuttgart (10SE087014)	<input type="checkbox"/> 10. und 11. April 2018 Düsseldorf (10SE087015)
EUR 1.690,-	EUR 1.690,-	EUR 1.690,-

8888

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

* Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs und der Schweiz bitten wir mit Kreditkarte zu zahlen:

Karteninhaber _____ Visa Mastercard American Express

Kartenummer _____ Prüfziffer _____ gültig bis (MM/JJ) _____

Datum _____ Unterschrift _____

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort / Zimmerbuchung

Frankfurt: Holiday Inn Frankfurt Airport-North, Isenburger Schneise 40, 60528 Frankfurt, Tel. +49 69 6784-0,
E-Mail: res.frais@leonardo-hotels.com
Stuttgart: Ibis Styles Stuttgart, Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart, Tel. +49 711 9540-0,
E-Mail: h1704@accor.com
Düsseldorf: NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211 239486-0,
E-Mail: nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht namhaften Unternehmen und Institutionen, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen.

Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

