



Marketing- und Vertriebscontrolling

Wirkungsvolle Instrumente zur Optimierung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Inhaltsübersicht

- Visionen, Trends und Strategien in Marketing und Vertrieb
- Veränderungen der Marketing- und Vertriebsprozesse durch den digitalen Wandel
- Wichtige Kennzahlen im Online- und Social Media Marketing
- Aktuelle Instrumente und Methoden im Controlling
- Aufbau eines Kennzahlen-Cockpits im Marketing und Vertrieb
- Strategisches und operatives Marketing- und Vertriebscontrolling
- Etablierung von Frühwarnsystemen mit Business Intelligence

Praxis

Check-up Ihres Marketing- und Vertriebscontrollings

Seminarziel

Die rasante Digitalisierung der letzten Jahre hat zu extremen Veränderungen im Einkaufsverhalten, sowohl im B2C als auch im B2B, geführt. Stetig neue Trends verändern die Geschäftsmodelle, das Kundenverhalten und die Kostenstrukturen. Marketing- und Vertriebsabteilungen benötigen deshalb ein ausgefeiltes Controlling, um ihre Absatzziele zu erreichen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Moderne Tools und Kennzahlen sorgen für die nötige Transparenz. In unserem Intensiv-Seminar lernen Sie zahlreiche Instrumente kennen, um Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu planen, zu steuern und zu korrigieren. Viele Beispiele und Übungen aus der Marketing- und Vertriebspraxis erleichtern Ihnen die schnelle Umsetzung in Ihren eigenen Arbeitsalltag.

Ihr Referent Ronald Heckl

international tätiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten: Vertriebsanalyse, Marktausrichtung, Markttrends und Controlling. Darüber hinaus ist Herr Heckl seit vielen Jahren sehr erfolgreich als Referent an verschiedenen Akademien tätig.



Zielgruppen

- Geschäftsführung Marketing und Vertrieb
- Marketing- und Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Marketing- und Produktmanager/-innen
- Leitung und Mitarbeiter/-innen des Marketing- und Vertriebscontrollings
- Leitung und Mitarbeiter/-innen der Vertriebssteuerung
- Controller/-innen
- Assistenten/Assistentinnen der Geschäftsführung
- Vertriebs- und Verkaufsassistenten/-assistentinnen

Warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie erfahren, wie durch die digitale Transformation neue Zielgruppen entstehen, sich Kundenstrukturen verändern und sich die Grenzen zwischen Handel und Industrie auflösen.
- Sie erhalten moderne Tools, um Entscheidungen vorzubereiten, Zielerfüllungen zu messen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten.

20. bis 21. Februar 2018 bei Frankfurt/Main

20. bis 21. März 2018 in München

12. bis 13. Juni 2018 in Düsseldorf

Seminarinhalt

1. Tag 9.30 Uhr

Visionen, Trends und Strategien in Marketing und Vertrieb

- Veränderungen der Marketing- und Vertriebsprozesse durch die digitale Transformation
- Vom Single- zum Multi-Channel-Vertrieb
- Kriterien für die erfolgreiche Marketing- und Vertriebsgestaltung im Zeitalter der Digitalisierung
- Berichtssysteme: Analog vs. digital
- **Praxis:** Die Konsequenzen neuer digitaler Technologien für das eigene Kundenmanagement

Operatives und strategisches Marketing- und Vertriebscontrolling

- Strategische und operative Ziele von Unternehmen und Mitarbeitern
- Planung und Budgetierung in Marketing und Vertrieb
- Frühwarnsysteme und Business Intelligence
- Portfolio-Analysen zur strategischen Behandlung von Produkten, Kunden und Gebieten
- **Business Case:** Der Sales Funnel als Kennzahlgeber

Moderne Instrumente und Methoden

- Neue Controllingpotenziale durch Big Data in Marketing und Vertrieb
- Messung von Customer Lifetime und Customer Journey
- Wettbewerbsvergleichsmessungen als Standortbestimmungsmethodik

- Die Balanced Scorecard als Ansatz für die Messung von Spitzenleistungen im Vertrieb
- Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

Die Arbeit mit Kennzahlen (KPI's)

- Aufbau, Bedeutung und Interpretation von Kennzahlen
- Die Ermittlung von Haupt- und Spitzenkennzahlen:
 - Produktivität
 - Wirtschaftlichkeit
 - Rendite
 - Liquidität
- Schlüsselkennzahlen für Markt, Kunden, Sortiment, Mitarbeiter und Rendite
- **Praxis:** Ermittlung wichtiger Kennzahlen und Aufbau eines eignen Kennzahlen-Cockpits im Marketing und Vertrieb

17.30 Uhr Ende des ersten Semintages

2. Tag 8.45 Uhr

Preis- und Kundencontrolling

- Controlling von Preisbildung, -kommunikation und -durchsetzung
- Analyse der Preis- und Konditionengewährung durch den Vertrieb
- Aufbau und Nutzung von Kundendatenbanken und CRM-Systemen
- Methoden zur Beurteilung von Kundenpotenzial, -wert und -bindungsstärke
- Vertriebscontrolling mit Hilfe der Kunden-Deckungsbeitragsanalyse
- **Fallbeispiel:** Kunden-Controlling mit der Kunden-DATA-Base inkl. Plausibilitäts-Checks
- Klassische Kundensegmentierungsverfahren: ABC- und Portfolio-Analyse von Kunden und Kundengruppen

Kommunikationscontrolling

- Veränderung der Kommunikation und dessen Nutzung für Marketing- und Vertriebsprozesse
- Kosten-Nutzen-Analyse für alternative Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen
- Umsetzung moderner Kontaktstrategien zur Neukundenakquisition
- Online- und Social Media Marketingcontrolling: Online-KPI's
- Arbeiten mit Content Hub's zur Verbesserung der Auffindbarkeit der Unternehmensleistung

Verkaufscontrolling

- Kennzahlen zur Beurteilung von Verkaufsbezirken
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Werttreiber und Wertvernichter im Vertrieb
- Benchmarks :Erfassung der Effizienz im Innen- und Außendienst
- Reiseberichte und Aktivitätsprotokolle zur Optimierung des Zeitmanagements im Innen- und Außendienst
- **Fallstudie:** Verbesserung der Vertriebsleistung durch monetäre und non-monetäre ein- und mehrdimensionale Entlohnungsmodelle

Check-up und Anpassung Ihres eigenen Marketing- und Vertriebscontrolling

- Stärken- und Schwächen-Analyse
- Vorbereitung von Abteilungen und Mitarbeitern auf die Herausforderungen des digitalen Marktes
- Methoden für ein erfolgreiches Change-Management

16.30 Uhr Ende der Veranstaltung und Verabschiedung

Anmeldeformular Fax-Nr.: 06 11 / 2 36 00 60

Bitte ausfüllen und faxen!

Teilnahmegebühr:

€ 1.350,- zzgl. MwSt.

bei Anmeldung von 1 Teilnehmer, für den 1. Teilnehmer

€ 1.150,- zzgl. MwSt.

für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

In der Gebühr sind Tagungsgetränke, Pausenkaffee, Mittagessen sowie eine Dokumentation enthalten.

So melden Sie sich an:

Per Telefax an: 0611 – 2 36 00 60

Per E-Mail an: anmeldung@fff-online.com

Im Internet unter: www.fff-online.com

Teilnahmebedingungen/Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 60,- zzgl. MwSt. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Wir behalten uns vor, notwendige inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen vor oder während der Seminarveranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter des Seminars nicht wesentlich ändern.

Zimmerreservierung

Für Teilnehmer an diesem Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel unter Berufung auf das Forum für Führungskräfte in Verbindung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterbearbeitung Ihres Auftrages verwendet. Darüber hinaus werden sie für Zwecke der postalischen Werbung für unsere eigenen Veranstaltungen oder derjenigen von verbundenen Unternehmen verwendet. Bei Angabe Ihrer E-Mail-Adresse (freiwillig) erhalten Sie auch per E-Mail Informationen über interessante Veranstaltungen. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten zur künftigen Information über unsere Angebote nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z. B. per E-Mail an datenschutz@fff-online.com mit oder streichen Sie den entsprechenden Teil dieser Datenschutzhinweise.

ZWB Forum für Führungskräfte GmbH
Friedrichstr. 16-18 / 65185 Wiesbaden

(v.1128)

Staffelpreis

2-Tage Intensiv-Seminar: Marketing- und Vertriebscontrolling

Seminar-Code: 18MV-MVC

- ☐ **20. bis 21. Februar 2018 bei Frankfurt/Main**
NH Frankfurt Mörfelden Conference Center, Telefon: 030 - 22 38 02 33
- ☐ **20. bis 21. März 2018 in München**
Hotel Ambiance Rivoli, Telefon: 089 - 7 43 51 50
- ☐ **12. bis 13. Juni 2018 in Düsseldorf**
INNSIDE Düsseldorf Derendorf, Telefon: 0211 - 17 54 60

1. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
2. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
Firma	Branche
Straße/Postfach	
PLZ	Ort
Telefon	Telefax
Datum/Unterschrift	