

Erfolgreiche Vertriebssteuerung in digitalen Zeiten

Effektives Vertriebs-, Außendienst- und Innendienstcontrolling

- > **Aufgaben und Ziele** der Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrollings
- > Gestaltungsschritte und **Aktionspläne**
- > **Vertriebsführung** mit Zielen
- > Richtiger Einsatz von **Kennzahlen und Kennzahlensystemen**
- > Durchführung aussagekräftiger **Deckungsbeitragsanalysen**
- > **Kundenanalysen** für effektives Kundenmanagement
- > Methoden zur **Ergebnisverbesserung und Kostensenkung**

IHR SEMINARLEITER:



Ronald Heckl
Experte für Vertriebsgestaltung,
Vertriebsorganisation und
Vertrieboptimierung

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie
DVKS Deutsche Verkäufer-Schule

IHR BESONDERES PLUS:

Sie erhalten vor dem Seminar einen Fragebogen
und nennen unserem Referenten

Ihre individuellen Themenschwerpunkte.
Ihre Anliegen werden im Seminar individuell
behandelt.



SEMINARBESCHREIBUNG

Die effektive Vertriebssteuerung ist für jeden erfolgreichen Vertrieb unverzichtbar. Mit der zunehmenden Digitalisierung in allen Unternehmensbereichen ergeben sich für den Vertrieb und die Vertriebssteuerung neue Herausforderungen und Aufgaben wie beispielsweise CRM-Systeme, Big Data, Vertriebstransparenz, Informationsqualität oder Customer Value Prediction – um nur einige zu nennen. Führungskräfte im Vertrieb sind für Steigerung von Umsatz und Profit verantwortlich, es gilt, Erfolge vorzuweisen und das Vertriebsteam auch auf Basis von Zielsetzungen und Controllingdaten zu führen. Werden Strategie, Kennzahlensysteme und Controllinginstrumente wettbewerbsfähig ausgerichtet, können angestrebte Erfolgspotenziale erschlossen werden.

In diesem Seminar lernen Sie, die **Kosten und Leistungen** Ihres Vertriebs **optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern**. Hierfür erarbeiten Sie **konkrete Aktionspläne**. Es werden bewährte und zukünftige **Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken** zur Optimierung der Vertriebsproduktivität für Außendienst, Key-Account-Management und Innendienst vermittelt. Sie lernen, wie man Vertriebskennzahlen richtig einsetzt und effektives Vertriebscontrolling im heutigen intensiven Wettbewerb nutzt, um sich **Konkurrenzvorteile** zu verschaffen.

NACH IHRER TEILNAHME KÖNNEN SIE

- > ein sinnvolles Vertriebsreporting aufbauen.
- > systematisch Informationen gewinnen und auswerten.
- > Märkte besser einschätzen, Kunden analysieren und Wettbewerber beurteilen.
- > strategische Instrumente einsetzen: Benchmarking, ABC- und Portfolioanalyse.
- > operative Instrumente nutzen: Vertriebserfolgsrechnung, Kennzahlen- und Vergütungssysteme.
- > Ergebnisverbesserung und Kostensenkung erreichen.
- > Vertriebsprozesse identifizieren und optimieren.
- > ein effektives Kundenmanagement aufbauen.

ZEITLICHER ABLAUF

Erster Tag:

- 9.30 Begrüßung der Teilnehmer
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Ende des Seminartages

GET-TOGETHER:

Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Tag:

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie
DVKS Deutsche Verkäufer-Schule

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 (0) 81 51 / 2719 43
doris.lichti@management-forum.de



IHR SEMINARLEITER



Ronald Heckl

studierte Betriebswirtschaftslehre und war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Handel und Marktwesen der Universität Hamburg. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten Vertrieb und Marketing selbstständig machte. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf der operativen und strategischen Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling. Zu seinen Kunden zählt Ronald Heckl internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter Ronald Heckl
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

1. SEMINARTAG

Aufgaben und Ziele der Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrollings im heutigen Wettbewerb

- > Die Unterschiede zwischen zentralem Unternehmenscontrolling und operativem Vertriebscontrolling
- > Aktuelle Trends
- > Moderne Vertriebssteuerung mit Kennzahlen (KPI's)

Aufbau einer zeitgerechten Vertriebssteuerung und eines zukunftsorientierten Vertriebscontrollings

- > Die Gestaltungsschritte und Aktionspläne
- > Welche Probleme bei der Einführung neuer Steuerungs- und Controllingssysteme gibt es?
- > Alternative Möglichkeiten zur Datenerhebung in der Vertriebsorganisation, im Außendienst und im Innendienst
- > Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss in der Vertriebssteuerung

Vertriebsführung und Vertriebssteuerung auf Basis von Zielsetzungen und Controllingdaten

- > Planziele, Vertriebsziel-Erreichung und Budgetierung
- > Ermittlung der Unternehmens-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele (Gruppenarbeit)
- > Der Soll-Ist-Vergleich als zentrales Vertriebscontrolling-Instrument
- > Benchmarking im Vertrieb

Einsatz von Kennzahlen und Kennzahlensystemen

- > Haupt- und Spitzenkennzahlen für Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite, Liquidität
- > Einsatz von Rentabilitätskennzahlen als zentrale Steuerungsgrößen im Vertrieb und die Konsequenzen für die Führung und Steuerung von Verkaufsgebieten und Verkaufsregionen
- > Die wichtigsten absatzpolitischen Kennzahlen (Fallbeispiele)
- > Entscheidende Schlüsselkennzahlen für die operative Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- > Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst und Innendienst
- > Entscheidende Unterschiede im Einsatz von Kennzahlen und Kennzahlensystemen

2. SEMINARTAG

Bedeutung der Deckungsbeitragsrechnung im Vertrieb und die Durchführung aussagefähiger Deckungsbeitragsanalysen

- > Grundaufbau der vertriebsorientierten Deckungsbeitragsrechnung
- > Analyse von Tops und Flops bei Angeboten, Produkten und Sortimenten mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung (Gruppenarbeit)
- > Methoden und Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse für Vertriebspraktiker
- > Break-even-Analyse und Pay-off-Betrachtungen als wichtigste Analyseverfahren der Deckungsbeitragsrechnung

Durchführung von Kundenanalysen im Vertriebscontrolling

- > Die Kunden-Deckungsbeitragsanalyse als Basis
- > Analyse und Interpretation von Kunden-Deckungsbeitragsrechnungen (Gruppenarbeit)
- > Aufbau einer Kunden-Database im Rahmen des Kundencontrollings inclusive Plausibilitäts-Checks (Fallbeispiel)
- > ABC-Analyse und Portfolioanalyse von Kunden/Kundengruppen als klassische Kunden-Segmentierungsverfahren
- > Verbesserung der Absatzchancen deckungsbeitragsstarker Produkte durch Fokussierungsanalysen

Bewährte und alternative Methoden zur Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in der Vertriebsorganisation

- > Effektive Außendienst- und Innendienst-Produktivitätsanalysen (Fallbeispiele)
- > Quantitative und qualitative Leistungsbeurteilung und Potenzialeinschätzung von Verkäufern im Außendienst und Innendienst sowie von Verkaufsteams
- > Verbesserung der Vertriebsleistungen durch monetäre und nichtmonetäre ein- und mehrdimensionale Entlohnungsmodelle
- > Bedeutung des Berichtswesens im Außendienst und Innendienst im Zeitalter der Digitalisierung

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Außendienstleiter, Vertriebscontroller sowie verantwortliche Vertriebsführungskräfte, die sich über neueste Methoden und zukünftige Entwicklungen in der Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling informieren möchten.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 (0)81 51/27 19-0 > **per Telefax:** +49 (0)81 51/27 19-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/vertriebssteuerung > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. gesetzl. MwSt. In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für Mittagessen, Getränke und Arbeitsunterlagen enthalten. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Die Teilnahme der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzl. MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich

TERMINE UND ORTE

Dienstag 25. und Mittwoch 26. September 2017 in Köln: Radisson Blu Scandinavia Hotel, Düsseldorf, Karl-Arnold-Platz 5, 40474 Düsseldorf, Telefon: +49 (0)211/4553-0, Telefax: +49 (0)211/4553-110, E-Mail: info.duesseldorf@radissonblu.com, Internet: www.radissonblu.com/de/scandinaviahotel-duesseldorf, Zimmerpreis € 145,- inkl. Frühstück

Dienstag 5. Februar 2019 und Mittwoch 6. Februar 2019 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Straße 17, 82319 Starnberg, Telefon: +49 (0)8151/4470-162, Telefax: +49 (0)8151/4470-161, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis € 135,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 9.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Dieses Seminar bieten wir auch als auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulung und individuelles Einzel-Coaching an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 (0)8151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)81 51-2 71 90 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/vertriebssteuerung, Fax +49 (0)81 51/27 19-19



Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Erfolgreiche Vertriebssteuerung in digitalen Zeiten

6./7. September 2018 in Düsseldorf

5./6. Februar 2019 in Starnberg

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8392-93

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.