

Mehr Effizienz im Vertrieb!

Vertriebscontrolling

Die modernen Instrumente zur Steuerung des Vertriebs

■ Zum Seminar

Vertriebs- und Verkaufsleiter benötigen heute ein ausgefeiltes Controlling, um ihre Absatzziele zu erreichen und die Wettbewerbsfähigkeit ihres Vertriebsteams zu sichern. Moderne Tools und Kennzahlen sorgen für die nötige Transparenz und helfen, Entscheidungen vorzubereiten, Prognosen zu verbessern, Zielerreichungen zu messen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten.

Welche Vertriebsmaßnahmen sind profitabel? Was kostet die Betreuung einzelner Kunden wirklich? Welche Kunden sorgen für den größten Deckungsbeitrag? Wie beeinflusst die Preisgestaltung Umsatz und Gewinn?

Neue Fragen ergeben sich auch durch die Digitalisierung: Wo macht der Einsatz digitaler Hilfen Sinn? Wie nutzt man ein CRM-System möglichst effizient? Was ist mit Big Data? Wie lässt sich die Customer Journey abbilden und verfolgen?

Dieser Workshop erschließt die Methoden des strategischen und operativen Controllings speziell für den Vertrieb. Sie lernen zahlreiche Instrumente kennen, um Ihre Vertriebsaktivitäten auf rationaler Grundlage zu planen, zu steuern und zu koordinieren. Beispiele und Übungen aus der Vertriebspraxis erleichtern die schnelle Umsetzung in Ihren individuellen Aufgabenbereich.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

- Vertriebsleiter, Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus Vertrieb und Verkauf
- Mitarbeiter aus dem (Vertriebs-)Controlling

■ Ihr Seminarleiter

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl

ist Inhaber der Heckl Consulting Hamburg und international tätiger Unternehmensberater mit Fokus auf Vertrieb, Verkauf und Marketing. Er unterstützt seine Kunden bei der Marktausrichtung, bei der Optimierung von Vertriebsorganisation und Vertriebsprozessen sowie beim Coaching von Verkaufsteams.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Workshops mit Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

■ Seminardaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Mi, 15.5.2019 bis Do, 16.5.2019,
 jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr
Anmelde-Nr. 5050503P / Gebühr: € 1.220,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Vertriebscontrolling als Planungs- und Führungssystem

- Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings
- Organisation und Datenfluss in der Vertriebssteuerung
- Einführung neuer Steuerungs- und Controllingssysteme

2. Kennzahlen und KPIs

- Top-Kennzahlen für Wirtschaftlichkeit, Rendite, Liquidität
- Vertriebsziele und absatzpolitische Kennzahlen
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge
- Was können Kennzahlen messen?

3. Deckungsbeitragsrechnung im Vertrieb

- Die vertriebsorientierte Deckungsbeitragsrechnung
- Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen
- Produkt- und Sortimentspolitik mit Deckungsbeiträgen
- Wie Vertriebspraktiker die Ergebnisse nutzen können

4. Kundenanalyse

- Aufbau von Kunden-Database und CRM-System
- Die Kunden-Deckungsbeitragsrechnung
- Kundenpotenzial, Kundenwert und Kundenbindung
- ABC- und Portfolio-Analyse: Risiken und Potenziale der Kundenstruktur
- Abschied von unrentablen Kunden?

5. Preiscontrolling

- Preisbildung, Preiskommunikation und Preisdurchsetzung
- Erlösschmälerungen: die Verlustwirkung von Rabatten
- Kritische Analyse der Preis und Konditionenpolitik
- Rabatte und Boni zielgerichtet einsetzen

6. Steuerung der Mitarbeiter und Verkaufsregionen

- Leistung und Potenzial im Außen- und -Innendienst
- Den Außendienst wirtschaftlich einsetzen
- Optimierung des Zeitmanagements über Besuchsberichte
- Verbesserung von Preis-, Ertrags- und Kostenbewusstsein
- Leistungsanreize und Eigensteuerung der Verkäufer
- Motivierende Entlohnungsmodelle im Vertrieb

■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal