



Finanzen und Controlling

Vertriebscontrolling

Einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren eines jeden Unternehmens ist ein effizienter Vertrieb.

Schöpfen Sie Ihre Umsatzpotentiale aus, indem Sie Ihre Vertriebsaktivitäten gezielt analysieren und steuern. Moderne Controlling-Tools und intelligente Kennziffern helfen Ihnen, den Vertrieb transparent zu gestalten und anhand der richtigen Informationen wirksame Maßnahmen zu treffen.

Inhalt

Aktuelle Methoden und Systeme im Controlling
Aufgaben und Nutzen des Vertriebscontrollings
Wertorientierte Kennzahlensysteme für den Vertrieb
Kennzahlen für Kundengewinnung und Kundenbindung,
Leistungsentwicklung und Leistungspflege
Balanced Scorecard: Was bringt sie dem Unternehmen?
Auswertung und Nutzen der Ergebnisse
Normative und strategische Controlling-Instrumente
Operative Controlling-Instrumente
Steuerung und Messung Ihrer Vertriebsaktivitäten
Anforderungen, Vorgaben, Abweichungsanalysen,
Kontrolle des Vertriebscontrollings
Vertriebsberichtswesen und Vertriebsreporting
Planung und Budgetierung

Ziele

Sie erhalten fundiertes Wissen über erprobte Methoden des wertorientierten Vertriebscontrollings. Sie lernen unterschiedliche Vorgehensweisen kennen und erfahren die richtige Form der Anwendung und Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Sie entwickeln Ihr eigenes qualitatives und quantitatives Kennziffersystem und steuern mit den daraus abgeleiteten Prioritäten Ihre Vertriebsaktivitäten.

Methodik

Trainerinput, kritische Diskussion, praktische Fallbeispiele

Dauer

2 Tage