

Vertriebscontrolling

Mit Kennzahlen den Vertrieb besser steuern und erfolgreicher verkaufen.

Sie möchten Ihre Absatzziele erreichen, Entscheidungen sicher treffen, Prognosen verbessern, den Zielerreichungsgrad messen und bei Abweichungen schneller reagieren? Bringen Sie Transparenz in Ihre Vertriebsaktivitäten, um diese effektiver steuern zu können! Diese Transparenz liefern Ihnen Analyse- und Steuerungsinstrumente sowie Methoden und Kennzahlen eines modernen Vertriebscontrollings.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Vertriebscontrolling aufbauen bzw. erweitern und die verschiedenen Controlling-Instrumente erfolgreich einsetzen. Sie werden in der Lage sein, aussagekräftige Schlussfolgerungen aus Ihren Zahlen und Informationen zu ziehen, und können damit Ihren Vertrieb strategisch besser ausrichten.

Inhalte

- Vertriebscontrolling – Bedeutung und Zielsetzung
- Strategisches und operatives Vertriebscontrolling
- Analyse und Planung von Vertriebsaktivitäten
- Frühwarnsystem Vertriebscontrolling
- Kennziffern/Kennzahlen
- Aufbau eines Vertriebskennzahlensystems
- Balanced Scorecard
- Kunden- und Konkurrenzanalyse, ABC-Analyse
- Aufbau und Nutzung von Kundendatenbanken
- Das optimale Produktprogramm
- Stärken- und Schwächen-Analyse
- Effizienz im Vertrieb
- Aufbau eines aussagekräftigen Berichtswesens im Vertrieb

Zielgruppe

Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, qualifizierte Mitarbeiter des Innen- und Außendienstes

Methoden:

Trainerinput, Beispiele aus der Vertriebspraxis, Teilnehmerdiskussion

Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite [Vertriebscontrolling](#)

Seminarkennziffer: E10