

Seminar

Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden



Die Top-Themen:

- **Das Handwerkzeug des modernen Vertriebscontrollings**
- **Methoden der Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation**
- **Wie Sie mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung gegenüber Ihren Mitarbeitern und Vorgesetzten argumentieren können**
- **Die wesentlichen Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des Vertriebs**
- **Alternative Möglichkeiten zur Durchführung von Vertriebsanalysen, u.a. Kunden-, Produkt- und Bezirksanalysen**
- **Die Optimierung des eigenen Führungsverhaltens durch den Einsatz von Vertriebskennzahlen**

Termine und Orte

14. und 15. Februar 2024
Online

05. und 06. Juni 2024
Nürnberg

30. Sep. und 01. Oktober 2024
Düsseldorf

Praxisnah mit zahlreichen
Fallbeispielen und Übungen

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Ge-
schäftsführer, Heckl Consulting
Hamburg

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Sie lernen in diesem Seminar Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu steuern und zu analysieren.

In diesem Seminar werden aktuelle und bewährte Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Außendienst-Produktivität vermittelt.

Sie erlernen den richtigen Einsatz von Vertriebskennzahlen. Des Weiteren erlernen Sie mit den Ihnen vorliegenden Daten Ihren Vertrieb effizienter zu steuern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die Vertriebssteuerung zu ihrem Aufgabengebiet zählen oder zukünftig zählen werden:

- Geschäftsführer und Inhaber
- Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und regionale Vertriebsleiter
- Vertriebscontroller




Hinweise

Bringen Sie Ihre Beispiele mit in das Seminar und diskutieren Sie diese mit den anderen Teilnehmern.

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting Hamburg



Herr Heckl hat verschiedene Positionen im Vertrieb und Marketing bei internationalen Unternehmen bekleidet. Als international tätiger Unternehmensberater mit Ausrichtung auf Marketing und Vertrieb ist er u.a. mit den Fachthemen Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative/strategische Verkaufssteuerung, Markttrends und Controlling vertraut.

Er ist Dozent für Volkswirtschaftslehre, (internationales) Marketing und Handelsbetriebslehre in Hamburg und Lüneburg. Seit 1985 ist er zudem Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, und seit 1994 geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH.

Mehr als 15.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen hat er betreut, analysiert, gecoacht und beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen bis hin zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen für die Zukunft.

Seminarmethoden

Bei diesem Seminar handelt es sich um ein sehr interaktives Programm mit vielen Fallbeispielen und Gruppenarbeiten.



Weitere interessante Veranstaltungen

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

19. und 20. Februar 2024, Karlsruhe

16. und 17. Oktober 2024, Frankfurt am Main

Neu im technischen Vertrieb

14. und 15. März 2024, Freising

12. und 13. Dezember 2024, Filderstadt

Seminarinhalte

1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:30 Uhr

Überblick über die Aufgaben und Ziele des Vertriebscontrollings

- Der Unterschied zwischen Kontrolle und Controlling
- Trends im Vertriebscontrolling
- Arbeiten mit Kennzahlen (KPI's) zur Steuerung des eigenen Unternehmensbereichs

Die ersten Schritte zum Aufbau des Vertriebscontrollings

- Die grundsätzlichen Probleme bei der Einführung eines Controlling-Systems
- Alternative Möglichkeiten zur Datenerhebung: Warum Mitarbeiter Informationen liefern und warum sie dieses unterlassen
- Fallbeispiel: Minimalanforderungen an die Organisation und den Datenfluss im Unternehmen

Vertriebsführung auf der Basis von Zielsetzungen und Vertriebscontrollingdaten

- Erstellung, Pflege und Erreichen von Vertriebszielen
- Analyse der Absatzwege: Alternative Möglichkeiten der Markt- und Zielgruppenanalysen

++ Gruppenarbeit: Ermittlung der eigenen Unternehmens-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele

Das betriebswirtschaftliche Handwerkzeug

- Der Aufbau und die Pflege des Berichtswesens
- Arbeiten mit Informationssystemen im Rahmen des Customer-Relationship-Managements (CRM)

++ Gruppenarbeit: Entwurf eines Berichtswesens für den eigenen Außendienst

Der Grundaufbau der Kostenrechnung als Basis des Vertriebscontrollings und der Kennzahlengestaltung

- Die Kosten- und Leistungsrechnung im Vertrieb
- Begriffe der Kostenrechnung und deren Verwendung
- Verursachungsgerechte Gemeinkostenverrechnung
- Preis-Kalkulationsverfahren in Industrie und Handel
- Die Unterschiede zwischen Preispolitik und Pricing

Kennzahlen und Kennzahlensysteme im Vertriebscontrolling

- Die Ermittlung von Haupt- und Spitzenkennzahlen: Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Rendite und Liquidität
- Kennzahlen für die Ergebnisnavigation im Verkaufsbezirk
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst
- Möglichkeiten der Selbststeuerung des Außendienstes

Deckungsbeitragsrechnung und Deckungsbeitragsanalyse

- Der Grundaufbau der Deckungsbeitragsrechnung
- Analyse von Produkten und Sortimenten mit der Deckungsbeitragsrechnung
- Methoden und Verfahren der Deckungsbeitragsanalyse, Break-Even-Analyse und Pay-Off-Betrachtungen

++ Gruppenarbeit: Break-Even-Analysen

Vertriebscontrolling mit Hilfe von Kundenanalysen

- Die Kunden-Deckungsbeitragsanalyse als Basis
- Aufbau einer Kunden-DATA-Base im Rahmen des CRM und Kunden-Controlling
- Klassische Kundensegmentierungsverfahren: ABC-Analyse und Portfolio-Analyse von Kunden und Kundengruppen

++ Gruppenarbeit: Analyse und Interpretation von Kunden-deckungsbeitragsrechnungen

Das Vertriebscontrolling aus Sicht der Produkt- und Sortimentsanalyse

- Die Analyse der vertriebsrelevanten Artikel
- Neuprodukte: Chance oder Fluch für den Vertrieb?
- Lebenszyklus und Diffusionsmodell als Grundlage der Steuerung der Neuproduktaktivitäten im Vertrieb

Der Kernpunkt des Vertriebscontrolling: Die Gebiets- und Bezirksanalysen

- Verkaufsbezirke: Was taugen sie wirklich?
- Die Ergebnisbeurteilung des Außendienstes mit Hilfe der Deckungsbeitragsanalyse
- Neu- und Reorganisation von Verkaufsbezirken
- Fallbeispiel: Die Folgen der Rabattgewährung durch den Außendienst


Methoden und Techniken zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in der Verkaufsorganisation

- Ermittlung des Kostensenkungspotentials
- Quantitative und qualitative Leistungs- und Zielerreichungsbeurteilung von Verkaufs-Mitarbeitern und Verkaufs-Teams
- Fallbeispiele: Verbesserung der Vertriebsleistung im Rahmen von monetären und non-monetären ein- und mehrdimensionalen Entlohnungsmodellen



Seminar:
Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
10SE087



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 14. und 15. Februar 2024 Online (10SE087706)	<input type="checkbox"/> 05. und 06. Juni 2024 Nürnberg (10SE087033)	<input type="checkbox"/> 30. September und 01. Oktober 2024 Düsseldorf (10SE087034)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

23M10EM1

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.


Meine Kontaktdaten:	
Nachname _____	Vorname _____
Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____	
Firma/Institut _____	
Straße/Postfach _____	
PLZ, Ort, Land _____	
Telefon _____ Mobil _____	E-Mail _____ Fax _____
Abweichende Rechnungsanschrift _____	
Datum _____	Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Online: online, Tel. +49 211/6214-201,
E-Mail: wissensforum@vdi.de
Nürnberg: Congress Hotel Mercure Nürnberg an der Messe, Münchener Str. 283, 90471 Nürnberg, Tel. +49 911/9465-0,
E-Mail: h2924@accor.com
Düsseldorf: Novotel Düsseldorf City West, Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, Tel. +49 211/52060-0,
E-Mail: h3279@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs 
Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.
Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten. Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.
Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

