



“Vertriebscontrolling-Check-up: Planung und Steuerung im Vertrieb”

Workshop zur Einführung oder Erweiterung eines operativen Vertriebscontrollings

Betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente bieten vielfältige Ansätze für die Erfolgssteigerung des Vertriebs. Ein modernes Vertriebscontrolling unterstützt das Vertriebsmanagement dabei, die Planung, Kontrolle und Steuerung des Vertriebs mit diesem Ziel zu verbessern. Dabei sorgt das Vertriebscontrolling für die notwendige Transparenz und Analysefähigkeit der vertriebsrelevanten betriebswirtschaftlichen Daten und Zusammenhänge. Eindimensionale Betrachtungen, etwa anhand der Zielgröße Umsatz, sind nicht aussagekräftig genug. Erst die Hinzunahme weiterer Kriterien, insbesondere von Kostengrößen, sowie der Einsatz von Kennzahlen und betriebswirtschaftlichen Methoden ermöglicht eine wirklich erfolgsorientierte Planung und Steuerung.

So werden Produktivitäts- und Effektivitätspotenziale im Vertrieb erkennbar und nutzbar. Entwicklungen und Veränderungen lassen sich frühzeitig identifizieren. Produkte und Dienstleistungen lassen sich im Markt richtig positionieren, attraktive Aktivitäten und Kunden werden schon in der Planung von solchen mit schwächerer Perspektive unterscheidbar und der Vertrieb kann passgenau und rentabilitätsorientiert gesteuert werden.

Workshopziele:

In diesem Workshop stellen wir Ihnen im Überblick die Möglichkeiten und das Instrumentarium des modernen Vertriebscontrollings vor und entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine Einschätzung des Nutzens und der Anforderungen für Ihr Unternehmen. Wir identifizieren, welche Bausteine und Instrumente des Controllings im B2B-Vertrieb Sie gegebenenfalls bereits nutzen und ordnen diese in das Spektrum ein.

Auf der Grundlage dieses Workshops gewinnen Sie einen fundierten Eindruck, welche Aspekte des Vertriebscontrollings Ihnen bei der betriebswirtschaftlichen Planung, Steuerung und Kontrolle des Vertriebs besonders helfen, und wie Sie Ihr Vertriebscontrolling als Wettbewerbsvorteil sinnvoll aufbauen oder ergänzen können.

BATAVER Vertriebs GmbH
Vertriebsconsulting
Am Kockshof 63
D-40882 Ratingen

T +49 (0) 211/ 44 97 - 276
E seminare@bataver.de

www.bataver.de



“Vertriebscontrolling-Check-up: Planung und Steuerung im Vertrieb”

Workshop zur Einführung oder Erweiterung eines operativen Vertriebscontrollings

Workshop-Inhalte:

- ▣ **Grundlagen des Vertriebscontrollings**
 - Operatives und strategisches Vertriebscontrolling
 - Ziele, Aufgaben, Anforderungen und Nutzen
 - Aktuelle Trends
- ▣ **Check-up Operatives Vertriebscontrolling: Kennzahlen, Tools und Methoden**
 - Prozess- und Strukturkennzahlen
 - Analyse- und Steuerungskennzahlen
 - Deckungsbeitragsanalysen
 - ABC-Analysen
 - Scoring-Modelle
 - Operative Portfoliotechniken
 - ...
- ▣ **Check-up Vertriebskosten und -deckungsbeitragsanalyse**
 - Quantitative Vertriebsaudits
- ▣ **Check-up Vertriebserfolgsanalyse und ergebnisorientierte Steuerung**
 - Vertriebscontrolling auf der Produkt-, Kunden- und Gebietsebene
 - Vertriebscontrolling auf der Vertriebskanal- und Verkäuferebene
- ▣ **Check-up Vertriebsplanung und Vertriebsbudgetierung**
 - Verkaufs-, Umsatz- und Aktivitätenplanung
 - Produkt-, Kunden-, Gebiets- und Vertriebskanalplanung
 - Kosten- und Deckungsbeitragsplanung
- ▣ **Check-up Preismanagement und -analyse**
 - Preisfindung
 - Preisdifferenzierung
- ▣ **Check-up Berichtswesen, Forecasting und Frühwarnsysteme**

Methode:

Vortrag, Gruppenarbeit, Diskussion

Seminardauer: 1 Tag, 8 Zeitstunden inkl. Pausen

Seminarort: In Ihren Räumen (Inhouse)

Sie sind interessiert?

Informieren Sie sich unter www.bataver.de/BATAVER - [Veranstaltungen](#) über Angebotsdetails!
Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail-Nachricht.

T +49 (0) 211/ 44 97 - 276
E seminare@bataver.de