



Vertriebscontrolling intensiv - Seminar

019

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-Seminar
mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.**

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

1 - t ä g i g

Ob Vertriebsleiter oder Innen- / Außendienstmitarbeiter - im Vertrieb muss man mit Begriffen wie Deckungsbeitrag, Umsatzrendite, ROI, Margenschmälerung, Umsatz- kontra Deckungsbeitragsprovision etc. sicher umgehen können und die Zusammenhänge kennen. Im Mittelpunkt steht die plausible Darstellung der Steuerung des Vertriebs mittels spezieller Controllinginstrumente, z.B. Kennzahlen (KPI = Key Performance Indicators). Besonders Nichtfachleuten bzw. Neu- und Quereinsteigern wird mittels aus der Praxis entwickelter Fallstudien fundiertes Praxiswissen vermittelt. "Vertriebscontrolling intensiv" - damit nutzen Sie künftig souverän das Vertriebscontrolling-Instrumentarium. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V....](#)

Teilnehmerkreis

Neu- und Quereinsteiger, qualifizierte Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, Controller, Nichtfachleute - die sich ein fundiertes Wissen im Vertriebscontrolling aneignen möchten.

Referenten

Dipl. Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270 ; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie lernen anhand von Fallstudien mehrfach praxisbewährte, sofort umsetzbare Vertriebssteuerungsinstrumente kennen.
- * Sie decken wirkungsvoll und zuverlässig Erfolgspotentiale im Vertrieb auf.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen sichern die Umsetzung in die Praxis.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen zum Thema Vertriebscontrolling eignen sich kompakt eine fundierte Wissensbasis an.
- * Sie profitieren von einem Profi, der bestens die Einkaufs- und Vertriebsseite kennt.
- * Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven im Vertrieb auf.
- * Sie sind in der Lage, den Vertrieb künftig zielgerichteter, gewinnorientierter zu steuern.
- * Sie können die vorgestellten Vertriebscontrollinginstrumente im Unternehmen einführen, bzw. vorhandene weiter ausbauen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Vertriebscontrolling intensiv – Seminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Grundverständnis

- * Vertriebscontrolling - Aufgaben / Funktionen
- * Kostenrechnerische Grundzüge und Voraussetzungen für Vertriebscontrolling

Operatives und strategisches Controlling im Vertrieb

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- * Deckungsbeitragsrechnung - einer der wesentlichsten Schlüssel zum Erfolg
- * Kennzahlen im Vertrieb
- * Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Analyse)
- * Plan-Ist-Vergleiche im Vertrieb
- * Portfolio-Management
- * Fallstudien: ABC-Analyse, Voll- und Teilkostenrechnungen, Plan-Ist-Vergleich mit Auswertung, ...

Reporting im Vertrieb

Literatur- und viele Praxistipps

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Fallstudien, Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:
(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		23.02.22
	Köln	575,- (+)		14.06.22
	Hamburg	575,- (+)		30.08.22
	Leipzig	575,- (+)		15.09.22
	Stuttgart	575,- (+)		11.10.22
	München	575,- (+)		13.12.22

Oder: Durchführung als **Online-Veranstaltung / Web-Seminar**

Oder: Durchführung als

Einzelteilnehmer-Veranstaltung

nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, Planungssicherheit,

da 100%-ige Durchführungsgarantie,

- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,

- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Anmeldung

mgr@stiemer.com

Telefax:

+49 -

(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Lange Furche 6, D - 72072 Tübingen

FON: +49 (0) 7071 / 49270 **

Email: mgr@stiemer.com **



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das

- Online-Seminar / Webinar*

(** Bitte Terminvereinbarung)

- Offene Seminar*

(* Nichtzutreffendes bitte streichen !)

- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen)*:

Vertriebscontrolling intensiv

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine
Inhouse-Veranstaltung)

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1. _____

Straße/Postfach

2. _____

PLZ/Ort

3. _____

Tel.:

Fax:

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email:

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen, einsehbar unter www.stiemer.com, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF