



Vertriebscontrolling intensiv - Seminar

019

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

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional 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

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:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		17.02.20
	Köln	575,- (+)		15.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
	Stuttgart	575,- (+)		12.10.20
	München	575,- (+)		14.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

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.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

Anmeldung

mgr@stiemer.com

Telefax:

+49 -

(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen

FON: +49 (0) 7071 / 49270

Email: mgr@stiemer.com



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

- offene Seminar in: *

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

Vertriebscontrolling intensiv

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

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

* Nichtzutreffendes bitte streichen !

Absender:

Firma

Straße / Postfach

PLZ/Ort

Tel.:

Fax

Email

Teilnehmer/in:

1. _____

2. _____

3. _____

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

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