



## Vertriebscontrolling intensiv - Seminar

# 019

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-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**

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](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://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	Köln	575,- (+)		14.06.21
	Hamburg	575,- (+)		09.08.21
	Leipzig	575,- (+)		13.09.21
	Stuttgart	575,- (+)		11.10.21
	München	575,- (+)		13.12.21

**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](mailto: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](http://www.stiemer.com), erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF