



Vertriebscontrolling kompakt

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.
Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →

1 - t ä g i g

Ob Controller, Vertriebsleiter oder 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 Vertriebscontrollinginstrumente und Kennzahlen. Speziell Nichtfachleuten wird mittels aus der Praxis stammender Fallstudien fundiertes Praxiswissen vermittelt. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Vertriebscontrolling kompakt " - damit sind Sie ein kompetenter Gesprächspartner.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, qualifizierte Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, Controller, Nichtfachleute - die sich ein fundiertes Basiswissen im Vertriebscontrolling aneignen möchten.

Referent

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik 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 Nichtfachleute mit wenig Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Basiswissen an.
- * Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven im Vertrieb auf.
- * Sie steuern den Vertrieb künftig zielgerichteter und damit gewinnorientiert.
- * Sie sind in der Lage, das vorgestellte Vertriebscontrollinginstrumentarium in Ihrem Unternehmen einzuführen, bzw. das vorhandene weiter auszubauen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

- * Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

(Vertriebscontrolling kompakt)

Programmübersicht

Grundverständnis

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

Operative und strategische Analyse- und Steuerungsverfahren im Vertrieb

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

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens für den Vertrieb

Literatur- und viele Praxistipps

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

09.00 - 17.00 Uhr

| Durchführung (gemäß AGB): | | Preis in € | | |
|---------------------------|-----------|------------|--|----------|
| STIEMER Trainingsportal | Hamburg | 575,- (+) | | 12.01.18 |
| STIEMER Trainingsportal | München | 575,- (+) | | 22.02.18 |
| STIEMER Trainingsportal | Frankfurt | 575,- (+) | | 23.04.18 |
| STIEMER Trainingsportal | Leipzig | 575,- (+) | | 25.05.18 |
| STIEMER Trainingsportal | Hamburg | 575,- (+) | | 24.08.18 |
| STIEMER Trainingsportal | München | 575,- (+) | | 06.12.18 |

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.
Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

€ 725,- (+)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

(FAX -) Anmeldung

Telefaxnummer:
**+49 -
(0) 7071 / 49524**

mgr@stiemer.com



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 Seminar * / Einzel-Coaching * :

Vertriebscontrolling kompakt

(* Nichtzutreffendes bitte streichen !

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 u.a.
unter www.stiemer.com) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**