

2938 Vertriebscontrolling

Wege und Tools zur erfolgreichen Vertriebssteuerung

Ein gut funktionierender Vertrieb hat entscheidenden Einfluss auf die Unternehmensperformance. Da sich durch die unterschiedlichsten Krisen, die den Wettbewerbsdruck auf die einzelnen Unternehmen dramatisch erhöhten, die Gewinnmargen erheblich reduzierten, müssen alle Verbesserungspotenziale ausgeschöpft werden.

Gezielte Analyse der entsprechenden Daten aus dem Rechnungswesen und eine darauf aufbauende Verhaltenssteuerung können Ihnen dabei helfen, vorhandene Umsatzpotenziale besser zu realisieren und die Erträge zu optimieren, aber auch die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Als moderne/r Verkäufer:in müssen Sie sich diesen neuen Herausforderungen stellen. Um einen besseren Einblick bezüglich der Wirkungszusammenhänge bei der Unternehmensplanung und -steuerung auf den Vertrieb zu erhalten, ist dieses Seminar ein wesentlicher Baustein zu Ihrer weiteren Entwicklung.

Seminarinhalt sind die Methoden und Tools des Vertriebscontrollings, um risikofrei und zielsicher den Vertriebsbereich zu steuern und vor allem den Verkaufserfolg nachhaltig zu sichern.

Die Trainingsziele:

- Die Bedeutung des Vertriebs für den Unternehmenserfolg
- Grundlagen der Unternehmensplanung und -steuerung
- Elemente und Strukturen des Rechnungswesens/Controllings
- Aufbau- und Prozessorganisation des Vertriebs
- Risikomanagement im Vertrieb
- Ausgestaltung des Vertriebscontrollings
- Wertehebeln des Vertriebs
- Kennzahlen als Steuerungselement
- Praxisbeispiele aus Industrie und Gewerbe
- Themengebiet: Kennzahlen
- Themengebiet: Reporting

Die Zielgruppe:

- Führungskräfte aller Bereiche
- Fachkräfte aus den Bereichen Verkauf, Vertrieb, Kundenservice und Controlling

Der Trainer:

Ing. Mag. Christian Schmiedseder

www.navicon.at



Kursbuchung und weitere Details unter **2938** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe