



Vertriebscontrolling

so steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn

Modernes Vertriebscontrolling versteht sich als ganzheitliches Konzept und geht über die klassischen Deckungsbeitragsrechnungen hinaus. Es hilft eine proaktive Unternehmenssteuerung durchzuführen und Vertriebsmitarbeitern sich selbst zu steuern.

Effektives Vertriebscontrolling ist daher für einen erfolgreichen Vertrieb unverzichtbar. Es ermöglicht Ihnen, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern. Doch welche Instrumente des Vertriebscontrollings brauchen Sie wirklich? Wie können Sie Ihr Vertriebscontrolling systematisch auf- und ausbauen?

In dieser spannenden Impulsveranstaltung zeigen wir Ihnen, wie Sie durch ein strategisches Vertriebscontrolling die richtigen Weichenstellungen für eine erfolgreiche Zukunft stellen.

Ihr Vorteil: Konkrete Hilfestellungen, um Vertriebsinformationen zu strukturieren und Vertriebspotenziale besser einzuschätzen und Vorstellung einer praktischen Methodik mit sofort umsetzbaren, praktischen Werkzeugen und gut strukturierten Unterlagen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten mit Vertriebscontrolling ein wichtiges Steuerungsinstrument zur Leistungssteigerung im Vertrieb und

- erhalten ein ganzheitliches Verständnis von Vertriebscontrolling.
- erhalten eine Übersicht über relevante Kennzahlen
- verbessern die Definition von Vertriebszielen
- lernen durch Erfahrungswerte von Unternehmen beim Einsatz von Vertriebsmethodiken und der Bewertung von Verkaufschancen
- verstehen besser, was praktisch funktioniert und was nicht
- können besser mit Widerständen umgehen.

Themenschwerpunkte

- Vertriebscontrolling als ganzheitliches Managementwerkzeug
- Vertriebsdenken in Kosten-Nutzen-Relationen
- Minimalforderungen an die Organisation und den Datenfluss
- Widerstände gegen das Vertriebscontrolling und wie man mit diesen umgeht
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Vertrieb
- Moderne Außendienstentlohnungssysteme

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte aus dem Vertrieb (Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Regionalleiter) und Controller

Termine und Orte

29.01.2019 - Niedernhausen (FFM)
20.11.2019 - Nürnberg

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

14.00 Uhr - 18.00 Uhr - mit anschließendem Get-Together

Investition

€ 395,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Get-Together

Seminar-Nr. BQ-29

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Vertriebscontrolling - so steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn - BQ-29

Veranstaltungsort und Termine

29.01.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

20.11.2019 - Maritim Hotel Nürnberg, Frauentorgraben 11, 90443 Nürnberg

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl

Telefax

eMail

Ort / Datum

Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.