



MARKETInG- Und VERTRIEBSCONtROLLInG

die Betriebswirtschaft spricht heute allgegenwärtig von Key Performance Indikatoren (KPI's). Welche KPI's sind im Marketing und im Vertrieb wirklich von vitaler Bedeutung? Welche sollten nachhaltig kontrolliert und optimiert werden, um den Fortbestand des Unternehmens und somit den Fortbestand der Arbeitsplätze zu gewährleisten? das Marketing hat neben den vielfach kommunizierten Aufgaben zur Imagepflege und Imageoptimierung noch einige andere Aufgaben, die umsatz- und absatzorientierte Wirkungen haben.

Seminarinhalte:

- Leadmanagement, -prozess und -qualifikation
- Sales Qualified Leads
- Marketing Qualified Leads

- Contact Relationship Management
- Customer Relationship Management
- Schnittstellenmanagement zum Vertrieb & KAM
- Offline und Online Marketing-Controlling
- definition und Management von KPI's im Marketing und im Bestandskundenmanagement
- PI's und Kennzahlen im Angebotscontrolling
- Kundenzufriedenheiten
- Business Planning
- Marketing Planning
- Cash Flow Analysen
- KVP im Marketing-Management

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Zielgruppe:

- Leitende Angestellte im Verkauf
- Mitarbeiter aus dem Bereich Analyse und Reporting
- Gebietsleiter
- Verkaufsleiter
- Controller

Ziel:

Verbesserung von Marketingmanagement durch Implementierung von KPI's sowie Prozessanalyse und -optimierung.

Dauer:

2 Tage | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

1.250,- EUR*

Seminararten:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

*zzgl. Umsatzsteuer

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de

