



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*

Seminartypen:

- 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



IHR KOMPETENTER PARTNER

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. Hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter www.ivm-seminare.de.

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und Netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- Hoher Praxistransfer
- Zeit und Ort werden dem Kundenwunsch angepasst

Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



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