

Vertriebscontrolling

28. April 2015 in München

Sparen Sie 200,-
Euro bei Anmeldung bis
zum **31.12.2014!***

Sparen Sie 100,-
Euro bei Anmeldung bis
zum **31.01.2015***

Aufbau und Betrieb in mittelständischen Unternehmen

THEMEN

- Ex ante Abbildung des Marktes und der Kunden
- Monetäre und nichtmonetäre Kennzahlen zur Steuerung
- Steuerung von Innen- und Aussendienst

Ihr Seminarleiter



Jörg D. Scholtka
Zertifizierter Bonitätsanalyst,
VDMA e.V.

Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zu unserem Seminar **Vertriebscontrolling**!

Controllinginstrumente sind seit jeher nach vorne gerichtet. Neben Liquidität und Ergebnis sind jedoch besonders kunden- und marktbezogene Daten für eine zukunfts- und absatzorientierte Sichtweise wichtig. Neben der Sicherung der Kundenbeziehung und deren Ausbau soll auch die ergebnisorientierte Qualität eines Auftrags als Deckungsbeitrag nachgewiesen werden können. Die Zusammenarbeit zwischen Controlling und Vertrieb bringt die Möglichkeit von Kunden- und Portfolioanalysen, Güteaussagen und effektiver Aussendienststeuerung.

Wir freuen uns, Sie auf diesem Seminar zu begrüßen.



Bernhard Klier,
Projektleiter, klier@deutsche-kongress.de

Seminarbeschreibung

Neben Grundlagen des Vertriebscontrolling werden in diesem Seminar nützliche Kennzahlen zur Abbildung des Vertriebs nähergebracht, an konkreten Fallbeispielen aus der Praxis Entscheidungssituationen simuliert und die Marktperspektive einer Balanced Scorecard als Vertriebsbeitrag analysiert. Im zweiten Teil werden Aufbau und Ausgestaltung eines Vertriebscontrollings für KMU detailliert beschrieben.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten?

Sie werden nach dem Seminar wissen, ...

- welche Kennzahlen zur Abbildung des Vertriebs empfohlen werden.
- wo das Vertriebscontrolling anzusiedeln ist.
- worauf beim Aufbau eines Vertriebscontrollings zu achten ist.
- welches Reporting empfohlen wird.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen werden?

Dieses Seminar richtet sich an Funktionsleiter in Controlling und Vertrieb.

Programmablauf

09:00 Check-In und Ausgabe der Seminarunterlagen

09:30 Beginn des Seminartages

Begrüßung und Vorstellung der Referenten und Teilnehmer

Teil I: Grundlagen und Kennzahlen des Vertriebscontrollings

- Wozu ein eigenes Vertriebscontrolling?
- Anforderungen: Der Vertriebscontroller als Frühwarnsystem
- Abbildung von Hard- und Softfacts im Vertriebswesen
- Portfolio-Analyse von Produkten und Kunden

Teil II: Aufbau und Betrieb eines Vertriebscontrollings

- Controlling oder Vertrieb – Fisch oder Fleisch?
- Maßnahmen vor Implementierung – Wo droht Widerstand?
- Zusammenarbeit mit dem Aussendienst – Ohne Aussendienstmitarbeiter (ADM) läuft nichts?
- Ausrichten am Businessplan – Was wollen wir messen?
- Festlegung der Kennzahlen – Wer braucht was?
- Einrichten des Reportings – Was gibt das System schon her?
- Nutzen der Informationen zur ADM-Steuerung

17:30 Ende des Seminartages

Es werden zusätzlich zum Mittagessen zwei Kaffeepausen am Seminartag angeboten. Der Referent legt die Zeiten individuell, entsprechend dem Programmablauf fest.

Ihr Seminarleiter



Jörg D. Scholtka, Zertifizierter Bonitätsanalyst, VDMA e.V.

Jörg D. Scholtka ist im VDMA zuständig für die Betreuung der Mitgliedsfirmen auf dem Gebiet Rechnungswesen, Controlling und Risikomanagement. Davor war er 14 Jahre tätig als Revisor und Controller für ein Großunternehmen, darunter auch in Tochtergesellschaften für die Automobilzulieferbranche mit zum Teil mehrjährigen Stationen in den USA, Irland und Frankreich. Er ist zertifizierter Bonitätsanalyst (Technisch-Wissenschaftliches Institut Universität Koblenz) sowie zertifizierter Unternehmensberater (bdvb), zeichnet verantwortlich für diverse Fachbücher und führt Lehraufträge an verschiedenen deutschen Hochschulen durch.

Seminar – firmenintern

Zu diesem Thema bieten wir auch firmeninterne, geschlossene Seminare an. Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner

Bernhard Klier, Telefon +49 (0)69 / 63006 900, E-Mail klier@deutsche-kongress.de

Vertriebscontrolling

Aufbau und Betrieb in mittelständischen Unternehmen

28. April 2015 in München

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH, Postfach 700212, 60552 Frankfurt am Main

**DEUTSCHE
KONGRESS
AKADEMIE**

**Sparen sie 200,-
Euro bei Anmeldung bis
zum 31.12.2014!***

**Sparen sie 100,-
Euro bei Anmeldung bis
zum 31.01.2015!***

INTERNET-PDF

Fax-Anmeldung +49 (0)69 / 63006-969

So melden Sie sich an

Bitte einfach das Anmeldeformular ausfüllen und per Fax oder Post zurücksenden oder melden Sie sich online unter www.deutsche-kongress.de/vertriebscontrolling an. Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung.

Ja, ich melde mich zum Seminar **Vertriebscontrolling** an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.095,-.

☐ 28. April 2015 in München

☐ Bitte informieren Sie mich über das firmeninterne Seminar **Vertriebscontrolling**.

Bei Anmeldung bis zum 31.12.2014 erhalten Sie einen Rabatt von € 200,-*
Bei Anmeldung bis zum 31.01.2015 erhalten Sie einen Rabatt von € 100,-*

Code, falls vorhanden
Name, Vorname
Abteilung, Funktion
Firma
Straße, Postfach
PLZ, Ort
Telefon, Fax
E-Mail

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist: Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

Die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH darf mich über Angebote von sich und Verbundsunternehmen zu Werbezwecken informieren.

Zusendung per E-Mail ☐ Ja ☐ Nein Zusendung per Fax ☐ Ja ☐ Nein

Datum, Unterschrift

Rechnung an

Name, Vorname
Abteilung

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

☐ <10 ☐ 10-49 ☐ 50-99 ☐ 100-499 ☐ 500-999 ☐ >1000

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das Seminar **Vertriebscontrolling** beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen € 1.095,-. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Anmeldungen storniert werden. Für die Stornierung stellt die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH eine Bearbeitungsgebühr von € 150,- zzgl. gesetzl. MwSt. in Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Gruppentarife*

Wir gewähren Rabatte für Sammelanmeldungen einer Firma:
2 Personen 10% auf alle Anmeldungen
3 Personen 15% auf alle Anmeldungen
4 Personen 20% auf alle Anmeldungen
ab 5 Personen 25% auf alle Anmeldungen

WICHTIG:

Die Anmeldungen müssen zur gleichen Zeit bei uns eintreffen.

*BITTE BEACHTEN SIE:

Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich.

So melden Sie sich an

Per Telefon
+49 (0)69 / 63006-900

Per Telefax
+49 (0)69 / 63006-969

Per Post
Neue DEUTSCHE
KONGRESS GmbH,
Postfach 700212,
D-60552 Frankfurt/Main

Per E-Mail
anmeldung@deutsche-kongress.de

Datenschutz

Hinweis nach § 28 Abs. 4 BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.

Für Sie nicht interessant?

Dann leiten Sie die Broschüre einfach weiter – Danke!