

# Erfolgreiche Vertriebssteuerung

## digital, smart, zielführend, individuell



### Zusammenfassung

Sie lernen, die Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs im Innen- und Außendienst optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern. Sie trainieren bewährte und zukünftige Planungs-, Steuerungs- und Kontrolltechniken zur Optimierung der Vertriebsproduktivität im Außendienst, im Key- Account-Management und im Innendienst. Sie erfahren, wie Sie Vertriebskennzahlen richtig einsetzen und effektives Vertriebscontrolling im heutigen intensiven Wettbewerb nutzen.

### Inhalte

#### WAS

- > Digitale Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling
- > Neue Strukturen im Innendienst, Außendienst und KAM
- > Leistungsmessung und Leistungssteigerung durch Kennzahlensysteme

#### WIE

- > Richtiger Einsatz von Kennzahlen (KPIs) und Deckungsbeitragsanalysen
- > Neue Instrumente zur effektiven Steuerung
- > Nutzung von Kundenanalysen und Controllingdaten für ein ertragsstarkes Kundenmanagement

#### WARUM

- > Signifikante Kostensenkung und Ergebnissteigerung im Vertrieb
- > Neue Mitarbeiterfunktionen im digitalen Vertriebsgeschehen
- > Verbesserung der Vertriebsleistungen mit innovativen Vergütungsmodellen

### Nach dem Seminar

- > können Sie ein sinnvolles Vertriebsreporting im Ansatz aufbauen.
- > erreichen Sie eine Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in Ihrer Vertriebsorganisation.
- > schaffen Sie eine wesentliche Entlastung des Innen- und Außendienstes.

### Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an das Vertriebscontrolling, die Vertriebsgeschäftsführung, Vertriebs- und Verkaufsleitung, Außendienstleitung sowie verantwortliche Vertriebsführungskräfte, die sich über neueste Methoden und zukünftige Entwicklungen in der Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling informieren wollen.