



## Löser Consulting Workshop *Vertriebscontrolling*:

### Konzeption und Steuerung im Vertrieb

Workshop zur Implementierung oder Erweiterung eines aussagefähigen Vertriebscontrollings

Vertrieb trägt gerade in der heutigen Zeit maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Eine gezielte Analyse der Daten aus dem Rechnungswesen und eine systematische Erhebung von Kennzahlen im Vertrieb ermöglicht eine effektive Steuerung der vertrieblichen Aktivitäten. Umsatzpotentiale werden dadurch ausgeschöpft und Erträge maximiert.

**Seminarziel:** Es wird ein Überblick über die unternehmerischen Möglichkeiten durch die Einführung eines Vertriebscontrollings gegeben. Grundlagen eines systematischen Vertriebscontrollings werden umfassend dargestellt.

**Teilnehmer:** Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Mitarbeiter Rechnungswesen/Controlling

**Inhalte:** Controlling und Vertriebscontrolling  
 ✓ Ziele, Voraussetzungen, Nutzen  
 ✓ Strategische und operatives Vertriebscontrolling

Operatives Vertriebscontrolling: Kennzahlen, Methoden, Tools

- ✓ Prozess- und Strukturkennzahlen
- ✓ Analyse- und Steuerungskennzahlen
- ✓ Deckungsbeitragsrechnung
- ✓ ABC-Analysen, Business Cases

Vertriebserfolgsanalyse und ergebnisorientierte Steuerung

- ✓ Vertriebscontrolling auf der Produkt-, Kunden- und Gebietsebene
- ✓ Vertriebscontrolling auf der Vertriebskanal- und Verkäuferebene

Vertriebsplanung und Budgetierung

- ✓ Aktivitäten-, Umsatz- und Ertragsplanung
- ✓ Produkt-, Kunden-, Gebiets- und Vertriebskanalplanung

**Methode:** Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Checklisten

**Dauer:** 1 Tag, 6 Stunden exkl. Pausen

Sie sind an unserem Workshop-Angebot interessiert? Dann sollten wir uns in einem persönlichen Gespräch kennen lernen!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

---

Löser Consulting  
 Am Friedrichshain 3  
 10407 Berlin

Telefon: 030/ 44 717 233 - Fax: 030/ 44 717 234

email: [kontakt@loeser-consulting.com](mailto:kontakt@loeser-consulting.com)

[www.loeser-consulting.com](http://www.loeser-consulting.com)