

Erfolgreiche Vertriebssteuerung

Digital, smart, zielführend, individuell

Sie lernen, die Kosten und Leistungen 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.

Schwerpunkte

Was

Digitale Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling

Wie

Richtiger Einsatz von Kennzahlen (KPIs) und Deckungsbeitragsanalysen

Warum

Signifikante Kostensenkung und Ergebnissteigerung im Vertrieb

Nutzen

Sie lernen ein sinnvolles Vertriebsreporting aufzubauen. Sie erreichen eine Ergebnisverbesserung und Kostensenkung in Ihrer Vertriebsorganisation und schaffen so 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.