

Mehr Erfolg durch Vertriebscontrolling

3. Mai 2017 in München | 7. Juni 2017 in Hannover

Kunden, Märkte und Produkte als Determinanten des Vertriebs

THEMEN

- ▶ Benchmarking im Vertriebswesen
- ▶ Hierarchische Anbindung des Vertriebscontrollings
- ▶ Unterstützung und Steuerung des Außendienstes
- ▶ Listenpreiskalkulation oder Target Costing?
- ▶ Balanced Scorecard im Vertrieb
- ▶ Leistungsmessung

IHR REFERENT



Jörg D. Scholtka
Zertifizierter Bonitätsanalyst, VDMA e.V

**DEUTSCHE
KONGRESS
AKADEMIE**

Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen unserem Seminar Mehr Erfolg durch Vertriebscontrolling!

Die Zeiten sind vorbei, als Produkte noch von der Stange verkauft werden konnten. Die Ausrichtung auf Kundenwünsche, der Trend zu mehr Individualisierung und das immer schnelllebigere Verkaufsgeschäft erfordern mittlerweile andere Informationshintergründe. Das Wissen um Märkte, Kunden und Anwendungen steht im Vordergrund des Vertriebscontrollings. Der Wandel vom Umsatzverwalter zur aktiven Unterstützung des Vertriebspersonals muss vom Front-end bis in die Produktion vollzogen werden.

Wir freuen uns, Sie auf diesem Seminar zu begrüßen.



Bernhard Klier

Geschäftsführender Gesellschafter

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH

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 Automobil-

zulieferbranche 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.

Veranstaltungsorte

3. Mai 2017 in München

NH München Ost Conference Center
Einsteinring 20
85609 München
www.nh-hotels.de

7. Juni 2017 in Hannover

Programmablauf

09:00 Uhr

Check-In und Ausgabe der Seminarunterlagen

09:30 Uhr

Beginn des Seminartags

Begrüßung und Vorstellung

Anbindung des Vertriebscontrollings im Unternehmen

Monetäre und nichtmonetäre Kennzahlen zur Vertriebssteuerung

Schemata der Preiskalkulation

Praxisbeispiel Balanced Scorecard (BSC)

17:30

Ende des Seminartags

Seminarbeschreibung

Anhand von konkreten Beispielen aus der Industrie wird der Aufbau eines systematischen Steuerungselements vermittelt. Neben dem Praxisbeispiel einer vertriebsorientierten Balanced Scorecard ergehen Empfehlungen zu besonders relevanten Kennzahlen jenseits von Absatz und Umsatz.

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Hier lernen Sie, mit Bordmitteln ein Vertriebscontrolling aufzubauen und den Außendienst wirksam zu entlasten und zugleich mehr wertvolle Informationen an die Hand zu geben.

Sie werden nach dem Seminar wissen,...

- wo das Vertriebscontrolling angesiedelt werden soll
- welche Kennzahlen es zur operativen und strategischen Steuerung gibt
- wie ein Vertriebsreporting aufgebaut sein soll
- wie eine Balanced Scorecard sinnvoll eingesetzt werden kann

Wen Sie auf diesem Seminar treffen werden

Dieses Seminar richtet sich an Funktionskräfte aus vertriebsnahen Einheiten und Controlling.

Es werden zusätzlich zum Mittagessen zwei Kaffeepausen am Seminartag angeboten. Der Referent legt die Zeiten individuell entsprechend des Programmablaufs fest.

Auch als Inhouse-Seminar buchbar. Wir beraten Sie gerne. **Tel: +49 (0) 69 / 63006-900**

Mehr Erfolg durch Vertriebscontrolling

3. Mai 2017 in München | 7. Juni 2017 in Hannover

So melden Sie sich an

Per Telefon

+49 (0) 69/63006-900

Per Telefax

+49 (0) 69/63006-969

Per E-Mail

anmeldung@deutsche-kongress.de

Per Post

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH | Postfach 700212 | D-60552 Frankfurt/Main

Online unter

www.deutsche-kongress.de/forderungsmanagement

Anmeldeformular

Bitte einfach das Anmeldeformular ausfüllen und per Fax oder Post zurücksenden. Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung.

Ja, ich melde mich zum Seminar Benchmarking im Forderungsmanagement an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.095,- (zzgl. MwSt.).

3. Mai 2017 in München

7. Juni 2017 in Hannover

Bitte informieren Sie mich über das firmeninterne Seminar Benchmarking im Forderungsmanagement.

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

Zusendung per E-Mail Ja Nein

Zusendung per Fax Ja Nein

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

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

Datum, Unterschrift

Rechnung an

Name, Vorname

Abteilung, Funktion

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das Seminar **Benchmarking im Forderungsmanagement** beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen € 995,- (zzgl. MwSt.). Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebekräftigung 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.

Gruppenrabatte*

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.

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.