



Modul

Marketing- und Vertriebscontrolling

Preis
Details

Anmelde-Nr.

KTGR000672

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte und

Spezialisten

Treffen Sie strategische

Entscheidungen kontrolliert und

fokussiert! Lernen Sie, den

Erfolg oder auch Misserfolg

Ihrer Vertriebs- und

Marketingstrategien

kritisch"leuchten. Anhand von

ausgewählten Kennzahlen

diskutieren Sie deren

Aussagekraft und die damit

verbundenen Grenzen. So

befähigen wir Sie, Vertriebs-
und
Marketingaktivitäten ganzheitlich
strategisch zu werten.

Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider

Produktmanagerin

+49 2602 14-174

michelle.schneider@adg-campus.de

Jedes erfolgreich am Markt agierende Unternehmen wird nach Kennzahlen gesteuert. Das Modul befähigt Sie dazu, den Erfolg oder Misserfolg Ihrer Strategien im Vertrieb und im Marketing kritisch zu beleuchten. Dies geschieht mit ausgewählten Kennzahlen, die diesem Modul gründlich, verständlich und differenziert dargestellt werden. Die klassische und bewährte Unterscheidung zwischen strategischem und operativem Controlling setzt den Betrachtungsfokus nämlich einmal auf die langfristigen und dann detailliert auch auf Ihre kurzfristigen Vertriebsstrategien. Der nächste prüfende Blick wird auf Ihre Marketingmaßnahmen gerichtet sein, denn zum Ende jeder Geschäftsperiode ist zu entscheiden, ob Sie Ihr Marketing-Budget zukünftig vielleicht in andere Marketingaktivitäten investieren sollten.

Inhalte

- Strategisches Vertriebscontrolling
- Operatives Vertriebscontrolling
- Implementierung eines Vertriebsmanagements und Organisation
- Vertriebsinformationssysteme (VIS)
- Trends und digitale Lösungen im Vertriebscontrolling
- Marketingcontrolling

Nutzen

- Sie lernen neben den fachlichen Inhalten auch den Nutzen von Vertriebsinformationssystemen sowie aktuellen digitalen Lösungen kennen.
- Sie werden in die Lage versetzt, die Zielerreichung Ihrer Maßnahmen ganzheitlich zu beurteilen, um strategische Entscheidungen fokussierter zu treffen.
- Sie wissen, welche Aktivitäten Sie und Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation nachhaltig weiterbringen und worin Sie investieren sollten.

Dozenten

Prof. Dr. habil. Ralf Elsner, Inhaber der Professur für Marketing und Vertrieb, ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin

Prof. Ralf Elsner verfügt über mehr als 20 Jahre praktische Erfahrung in Führung und Management von Unternehmen der Medien- und Versandhandelsbranche. Er berät verschiedene Unternehmen zum Thema

