



Modul Vertriebscontrolling

Buchungsnummer

RT0222-037

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und SpezialistInnen

Treffen Sie strategische Entscheidungen kontrolliert und fokussiert! Lernen Sie, den Erfolg oder auch Misserfolg Ihrer Vertriebs- und Marketingstrategien kritisch zu beleuchten. Anhand von ausgewählten Kennzahlen diskutieren Sie deren Aussagekraft und die damit verbundenen Grenzen. So befähigen wir Sie, Vertriebs- und Marketingaktivitäten ganzheitlich strategisch zu bewerten.

Veranstaltungsart

Modul

Dauer (in Tagen)

6,00

Termin

21.03.2023 - 25.04.2023

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

1.575,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

1.750,00 €

Bitte beachten Sie - Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

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 in 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 lohnendere Marketingaktivitäten investieren sollten.

Inhalte

- Strategisches Vertriebscontrolling
- Operatives Vertriebscontrolling
- Implementierung eines Vertriebsmanagements in die 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 Marktorientierte Unternehmensführung und Vertrieb.