



## Marketing- und Vertriebscontrolling

Buchungsnummer  
**RT24-00005**

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.

Veranstaltungsart

**Modul**

Dauer (in Tagen)

**3**

Termin

**25.04.2024 - 27.05.2024**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Workload (in h)

**30**

Preis

**1.950,00 €**

**Bronze 1.852,50 €**

**Silber 1.813,50 €**

**Gold 1.755,00 €**

**Platin 1.716,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **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 leuchten. 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 Vertriebsmanagementsorganisation
- 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"r 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.