

# Vertriebssteuerung, Kundenanalyse und Zahlenfitness



<b>Termin: 5. November 2024</b> <b>Uhrzeit:</b> 09.00 – 17.00 Uhr  <b>Anmeldeschluss:</b> 21. Oktober 2024	<b>Seminarort:</b> Meindl Entsorgungsservice GmbH Baierner Höhe 1-3 93138 Lappersdorf-Hainsacker  <b>Seminarleiter:</b> Thomas Korcak
<b>Seminargebühren:</b>  295,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 345,00 € für Nicht-Mitglieder  Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	<b>Stornobedingungen:</b>  Bis Anmeldeschluss kostenfrei, danach werden 50% der Teilnahmegebühr und bei Nichterscheinen 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

**Verbindliche Anmeldung unter: Fax 089 / 76 70 01 72 oder E-Mail: [info@vbs-ev.bayern](mailto:info@vbs-ev.bayern)**

Name der Teilnehmer:	E-Mail

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

Ort..... Datum..... Unterschrift.....

## Informationen zum Seminar:

### Der Mensch im Vertrieb und seine Zahlenwelt: Business Intelligence mal ganz ohne Künstliche Intelligenz – einfach und verständlich

Dieses Seminar ermöglicht Damen und Herren aus dem Vertrieb (auch ohne betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse), moderne Kennzahlen- und Steuerungssysteme zu nutzen, um Ihre Ressourcen optimal im Rahmen Ihrer Vertriebstätigkeiten einsetzen zu können. Die Vertriebsabteilungen lernen zu verstehen, dass eine optimale Kommunikation zu den Finanzabteilungen ausschlaggebend für den Erfolg und die Akzeptanz von Vertriebs-Reporting ist. Ziele für den Vertrieb werden motivierend und klar verständlich dargestellt, um Erfolgspotenziale optimal ausschöpfen zu können.

Seminarverlauf/Agenda:	
09:00 – 12:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Controlling-Prozess aus der Sichtweise des Vertriebs</li> <li>• Einbindung und Harmonisierung mit dem Finanzcontrolling</li> <li>• Vom Umsatz zum EBIT, vom EBITDA zum Cash (Begriffsklärung)</li> <li>• Return on Sales (ROS) als zentrale Kennzahl (Umsatzrendite)</li> <li>• Mengen – und Preisspielräume als Basis für die Preisbildung nutzen</li> <li>• -&gt; Highlight: der „Managementsimulator“, jeder Seminarteilnehmer erkennt damit anschaulich die vier Stellhebel für seine Sparte</li> <li>• Kostenstellenrechnung vs. Kostenträgerrechnung</li> <li>• Kalkulationsmodelle für den Vertrieb: Vollkostenrechnung vs. Direct-costing</li> <li>• Der Deckungsbeitrag als zentrale Zielgröße vs. Umsatz</li> </ul>
12:30 – 13:30	Mittagessen
13:30 – 17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenergebnisrechnung und Spartenerfolgsrechnung</li> <li>• ABC – Analysen praktisch angewendet</li> <li>• Werkzeuge zur Vertriebssteuerung, z.B. Lost Order Reporting u.v.m.</li> <li>• Qualitative Vertriebskennzahlen, z.B. Kundenzufriedenheit</li> <li>• Faire Beurteilung von Vertriebsleistungen, Performancemessung</li> <li>• Effizientes Berichtswesen / Reporting als Motivator</li> <li>• -&gt; Highlight: Fallstudie Vertriebs-Reporting</li> <li>• Lager - und Working Capital Management, wie z.B. Drehung, Debitorenziele, Cash – Flow – Zyklus und andere Liquiditätskennzahlen</li> <li>• Diskussionen und Tipps &amp; Tricks zur Umsetzung</li> </ul>