

VKU-Web-Seminar / 19.09.2023 / 09:00 - 12:30 Uhr

Vertriebscontrolling für kleine und mittlere Unternehmen

Controllingsystem aufbauen, Prozesse optimieren, Vertrieb steuern

PROGRAMM

9:00 Herzlich willkommen

Begrüßung

Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH

Technische Einführung in das Web-Seminar-Tool

VKU Akademie

Ausblick auf die Themen des Web-Seminars

Einführung: Überblick über das Controlling im Unternehmen

Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH

-) 9:05 Überblick: Vertriebscontrolling bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen
 - Aufgaben und Zielstellungen: Wozu dient ein Controlling im Vertrieb?
 - Abgrenzung strategisches vs. operatives Vertriebscontrolling
 - Einbindung des Vertriebscontrollings in die Organisation
 - Besonderheiten von KMU
 - Bausteine und Instrumente eines zeitgemäßen Vertriebscontrollings
 - Wichtige Kennzahlen für die Vertriebssteuerung
 - Geeignete Steuerungsgrößen abbilden und interpretieren

Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH

- 10:05 Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Bordmitteln (inkl. IT-Unterstützung)
 - Entwicklung eines Anforderungsprofils: Welche Auswertungen werden zur strategisch-operativen Steuerung des Vertriebs benötigt?
 - Aufbau und empfängerorientiertes Steuerungskonzept
 - Datenqualität als zentraler Erfolgsfaktor für ein effektives Berichtswesen
 - Automatisierung / IT-Unterstützung

Dr. Niels Ridder, Geschäftsführer, E1 Management Consulting GmbH

11:00 Pause

11:15 Praxisbericht - Vertriebscontrolling im operativen Geschäft

- Vorgehen & Prozesse: Instrumente und Tools im Einsatz
- Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden: Absatzzahlen steigern und Wettbewerbsvorteile sichern
- Erfahrungen: Die Dos und Don'ts im Vertriebscontrolling
- Nächste Schritte & Ausblick

Udo Hoffmann, Leitung Vertrieb Einkauf und Beschaffung, Stadtwerke Esslingen am Neckar GmbH & Co. KG

11:45 Der Kundenwert als zentrales Steuerungsinstrument für das Vertriebscontrolling

- Wie werthaltig sind meine Kunden?
- Ermittlung verursachungsgerechter Kosten
- Die Bedeutung von Churn

Torsten Spahn, Unternehmensberater, Spahn Consulting

2 12:25 Q&A: Sie haben offene Fragen? Hier gehen wir gemeinsam in den Austausch

12:30 Ende des VKU-Web-Seminars

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 04.12.2025. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

https://www.kommunaldigital.de/online-event/vertriebscontrolling-fuer-kleine-und-mittlere-unternehm en-0.