

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

› 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 07.08.2024. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/vertriebscontrolling-fuer-kleine-und-mittlere-unternehmen-0>.