

Seminar

Das Vertriebscontrolling von A bis Z!

Grundlagen und Vertiefung

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb bzw. Beschaffung, Neu- und Quereinsteiger sowie Vorgesetzte und Controller

Agenda

- 09:00 Uhr Begrüßung
- 09:15 Uhr Vertriebscontrolling
- Definition, Überblick und Einstufung
 - Verkaufs- bzw. Vertriebsstrategie
 - Kennzahlenorientiertes Berichtswesen
- 10.30 Uhr Pause
- 10:45 Uhr Deckungsbeitragsrechnung - Part I: Theorie
- Mehrstufiger und multidimensionaler Aufbau
 - Kausalitäten zwischen den Festlegungen
- 12.00 Uhr Mittagspause
- 13:00 Uhr Deckungsbeitragsrechnung - Part II: Praxis
- Modellierung einer Kalkulation
 - Produkt- und Portfoliobetrachtung
 - Strategische Preisbildung
 - Szenarien und Analyse
- 14.45 Uhr Pause
- 15:00 Uhr Risikomanagement
- 15:45 Uhr Abschluss



Seminar

Das Vertriebscontrolling von A bis Z!

Grundlagen und Vertiefung

Referent

Uwe Rühlemann

Unternehmensberater

Spezialisierungen in der Energiewirtschaft:

- Marktkommunikation
- Organisations- und Prozessgestaltung
- Controlling



Anmeldung

- Termin 19. Oktober 2022
 15. Dezember 2022

Teilnehmer Name, Vorname

Position, Funktion

E-Mail, Telefon

Unternehmen

Anschrift

Kosten 580,00 € / Teilnehmer

Ab dem 2. Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen reduziert sich der Teilnahmebetrag um 15 %.
Bei Absagen ab dem 8. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 50 %, bei
Absagen ab dem 3. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnahmebetrages.

Datum

Unterschrift