

Seminar Vertriebscontrolling und Pricing

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Leiter Vertrieb, Leiter kaufmännische Abteilungen, Controller, Pricing Manager, Produktmanager

Dauer: 1 Tag

Einführung:

Wie kann ich Umsätze optimieren und effektiv steuern? Was ist der richtige Preis für mein Produkt? Wie gestalte ich Preise, Rabatte und Verträge? Das sind die Fragen, die das Unternehmen beschäftigt, wenn es um den Vertrieb geht.

Ein gut aufgesetztes Vertriebscontrolling ermöglicht, den Vertrieb effizient zu steuern. Es hilft dem Unternehmen die Potentiale in Umsätze zu erkennen, Ressourcen gezielt einzusetzen und Erträge zu maximieren.

Inhalte des Seminars:

Dieses Seminar vermittelt Ihnen umfassendes und fundiertes Fachwissen über Instrumente und Konzepte des Vertriebscontrollings und Pricings. Mit diesem Wissen optimieren Sie Ihre Organisation und Prozesse bzw. können diese erfolgreich einführen. Es werden Ihnen auf strukturierte und praxisnahe Art verschiedene Möglichkeiten dargestellt, wie man Vertriebscontrolling erfolgreich anwendet.

Theoretische Grundlagen

- Vertriebscontrolling als Bestandteil des Controllings
- Nutzen und Ziele von Vertriebscontrolling
- Inhalte des Vertriebscontrollings
- Konzept der Deckungsbeiträge
- Konzept Kunden- und Produktprofitabilität
- Zusammensetzung Stückkosten (Kosten eines Produktes)
- Konzept des Pricings – Was ist ein Preis? - Nutzen und Ziele, etc.
- Preise für den Endkonsumenten / Preise für den gewerblichen Kunden

Vertriebscontrolling und Pricing anhand verschiedener praktischen Fallstudien und Werkzeuge:

- Aufzeigen einer Vertriebscontrolling-und Pricingstruktur je nach Entwicklungsstand der Firma (Reports, Richtlinien, Standardanalysen)
- Weitere nützliche Werkzeuge des Vertriebscontrollings und Pricings zu Steuerung der Vertriebsstrategie
- Preiskalkulationsmethoden

Methoden:

Intensive Betreuung durch 2 Dozentinnen, praxisnahe Beispiele, theoretische Grundlagen, Kleingruppenarbeit, Einzelübungen, Austausch unter den Teilnehmern