

Produkt-Steckbrief

„Wirtschaftliche Steuerung des Vertriebs für Betriebsleiter“

Kategorie: Akademie

Zielmarkt, Zielgruppe

Betriebsleitung, Filialleitung, Service Manager/innen und andere Führungskräfte mit fachlichem Hintergrund aus dem After Sales, die für den Vertrieb mitverantwortlich sind.

Situation / Bedarfsbeschreibung

Zunehmend übernehmen Führungskräfte mit fachlichen Wurzeln im After Sales Gesamtverantwortung für Niederlassungen, Zweigbetriebe und ähnliche Strukturen.

In der Funktion als Betriebs- oder Filialleitung steuern sie auch den Verkauf, ohne für die Besonderheiten dieses Geschäftsbereichs auf persönliche Erfahrung oder spezielle Weiterbildung zurückgreifen zu können.

Hier schafft das Angebot die Möglichkeit zum konzentrierten Kompetenzerwerb.

Ziel und Nutzen des Angebots

Nach der Qualifizierung steuern die Teilnehmenden wirtschaftliche Kerngrößen im Vertrieb fachlich sicher. Sie führen und steuern die Mitarbeitenden im Vertrieb mit Kennzahlen, die relevant und diesen bekannt sind.

Inhalte / Ablauf

- Grundlagen Rechnungswesen aus gesamtbetrieblicher Sicht
- Kennzahlen aus Bilanz und GuV; Ergebnissituation Gesamtbetrieb
- Kapitalbindung, Liquidität und Bestandsmanagement im Vertrieb; Ratingrelevanz
- Analyse und Beurteilung der Ergebnissituation im Vertrieb
- Exkurs: Wodurch unterscheidet sich Führung im Vertrieb vom After Sales?
- Aufgaben, Ansprech- und Geschäftspartner im Vertrieb (intern und extern)
- Verkäufersteuerung mit operativen Zielen und Kennzahlen

Wissensvermittlung, Analyseübungen, Übungen zu Verkäufergesprächen

Dauer / Investition Kunde

- Seminardauer 3,5 Tage (13.00 Uhr Tag 1 bis 16.30 Uhr Tag 4)
- Online-Zugriff auf betriebliche Daten oder vorbereitete Ausdrücke
- Teilnahmepreis exkl. Übernachtung: € 1.490,- all in (zzgl. € 100,-/Tag x 3): € 1.790,-

Sonstiges

Anzahl TN: 7-10