

Modul 4 Vertriebssteuerung

Sichern Sie Ihren Erfolg durch zielgerichtetes Arbeiten im Vertrieb

Ihre Vorteile:

- Neue Impulse für den Vertrieb
- Blick über den Tellerrand: internationaler Vertrieb
- Vorbereitung auf Führung von Vertriebsteams
- Kompetenz zum Aufbau neuer Vertriebsstrukturen

Der Vertrieb hat als einzige Abteilung im Unternehmen die Verantwortung, Geld für das Unternehmen herbeizuschaffen. Aus diesem Grund sind systematische Vertriebsplanung und -steuerung unerlässlich. Lernen Sie, wie Sie ein erfolgreiches Vertriebsteam führen, wie Sie die richtigen Vertriebswege finden, sie optimal nutzen und mit welchen Instrumenten Sie sicherstellen, zielgerichtet im Vertrieb zu arbeiten. Mit neuen Kenntnissen zu Vertriebsinformationssystemen, CRM, fundierter Budgetplanung, Vertriebs-Controlling und Vertriebssystemgestaltung schaffen Sie sich eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit – als engagierter Vertriebsingenieur oder als verantwortliche Führungskraft im Vertrieb.

Keywords:

- Vertriebsorganisation, Internationaler Vertrieb
- Führung im Vertrieb – eine besondere Herausforderung
- Umsatz- und Kostenplanung
- Vertriebliche Kennzahlen und Vertriebsberichte
- Total Sales Quality: CRM und Informationsmanagement

Quick Facts:

- Termin: 07.-09.11.2019
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Zertifikat
- Kosten: 1.690,00 EUR
- Dozent: Herr Dipl.-Ing. Wolfgang Kriesten