



Vertriebscontrolling

Umsatz nachhaltig steigern

Unter Vertriebscontrolling verstehen wir heute in der betrieblichen Praxis, die zielgerichtete Steuerung des Vertriebs zur Umsetzung und Erfolgskontrolle der Vertriebsstrategie des Unternehmens.

Effektives Vertriebscontrolling ist daher für einen erfolgreichen Vertrieb unverzichtbar. Es ermöglicht Ihnen, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern.

Damit stellt das Vertriebscontrolling den maßgeblichen Teil des Unternehmenserfolges dar.

Ihr Nutzen

Sie lernen wie Sie ein Vertriebscontrolling aufbauen und optimal nutzen und

- setzen die verschiedenen Controllinginstrumente im Vertrieb erfolgreich ein
- prüfen die ermittelten Daten kritisch und werten diese aus
- bereiten die Entscheidungen im Vertrieb betriebswirtschaftlich vor
- steuern den Außendienst ohne die Motivation einzuschränken

Themenschwerpunkte

- Abgrenzung Vertriebscontrolling
- Wie funktioniert Vertrieb heute?
- Welche Prozesse sind im Vertrieb zu steuern?
- Was ist strategisches Vertriebscontrolling?
- Die Methoden für die richtige Strategie
- Unternehmensstärken- und schwächen kennen
- Märkte richtig einschätzen (incl. Checklisten)
- Kunden analysieren und Kundenstrukturen bilden
- Scoring-Modell für die Kundenanalyse (incl. Checkliste)
- Wettbewerber beurteilen (incl. Checkliste)
- Erstellung, Pflege und Erreichung von strategischen und operativen Vertriebszielen
- Definition von Zielsetzungen für den Vertrieb
- Analyse von Absatzwegen und Zielgruppen
- Bewertung quantitativer und qualitativer Erfolge im Außendienst auf der Grundlage von Kennzahlen

Zielgruppe

Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Vertriebscontroller, Außendienstmitarbeiter, Teamleiter von Vertriebsteams, Mitarbeiter aus dem Innendienst, die sich die wesentlichen Grundlagen des Vertriebscontrollings aneignen wollen sowie Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0

Termine und Orte

06.11.2023 - Niedernhausen (FFM)
18.03.2024 - Niedernhausen (FFM)
07.11.2024 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 895,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. BQ-37

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0 - siehe Seite 2. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)



Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0

Vertrieb aufbauen und führen

Der klassische Vertrieb befindet sich auf dem Rückzug. Es findet eine komplette Veränderung statt. Wie in Zukunft an neue Leads kommen? Und wie den Kunden zu einer Entscheidung führen? Klassisches Push-Marketing funktioniert in der digitalen Welt immer weniger. Der Kunde möchte selbst entscheiden. Lernen Sie mit der e-Leadership Strategie Interessenten so zu erreichen, dass sie von Ihnen ganz alleine gefunden werden. Mehr Leads, mehr Neukunden und bessere Kundenbeziehungen.

Klassische und herkömmliche Vertriebsführung hilft in Zukunft nicht weiter. Auf welche neuen Faktoren müssen Sie sich bei Ihrer Führung einstellen? Wie möchte die Nachwuchsgeneration - die Verkäufer von morgen - geführt werden? Welche Führungsqualität ist nötig, um den Vertrieb in die Zukunft zu führen? Genauso benötigen Sie für Ihre Vertriebssteuerung ein effektives Vertriebscontrolling - unverzichtbar für jeden guten Vertriebsleiter. Es ermöglicht Ihnen, Kosten und Leistungen Ihres Vertriebs optimal zu messen, zu analysieren und zu steuern.

Ihr Nutzen

Sie lernen Ihr Vertriebsteam erfolgreich zu führen und

- erreichen gemeinsam Ihre festgelegten Ziele
- setzen die wichtigen Führungstools in Ihren Mitarbeitergesprächen ein
- motivieren Ihre Verkäufer langfristig
- erhalten neue Impulse für eine virtuelle Führung
- führen und integrieren Ihre Verkäufer aus dem Home-office
- lernen wie Sie ein Vertriebscontrolling aufbauen und optimal nutzen
- setzen die verschiedenen Controllinginstrumente im Vertrieb erfolgreich ein
- prüfen die ermittelten Daten kritisch und werten diese aus
- bereiten die Entscheidungen im Vertrieb betriebswirtschaftlich vor
- steuern den Außendienst ohne die Motivation einzuschränken
- erreichen durch Inbound Marketing ein schlagkräftiges funktionsfähiges Team im Vertrieb und Marketing
- bieten Ihren Kunden entlang der gesamten Customer Journey ein nachlos positives Erlebnis
- Ihr Marketing wird Ihren Vertrieb nachhaltig unterstützen
- Inbound Sales senkt die Kosten pro neuem Vertriebskontakt um bis zum 62 % im Vergleich zu klassischen Marketing-Methoden
- es wird das Rückrat Ihres Vertriebs werden - mit mehr Leads und Umsatz bei weniger Aufwand

Modul 1

Vertriebsführung 4.0 - wie Sie Ihre Verkäufer zu Spitzenleistungen führen

Modul 2

Vertriebcontrolling - Umsatz nachhaltig steigern

Modul 3

e-Leadership Strategie - mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzialerschöpfung bei Bestandskunden

Details zu den Modulen finden Sie auf den Seiten 1, 3 und 4.

Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0 auch einzeln buchbar

Sie können die Module auch einzeln buchen. Sie profitieren dann allerdings nicht von dem Preisvorteil. Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 1.340,00 + MwSt.

Zielgruppe

Vertriebs-/Verkaufsleiter, Stellv. Vertriebs-/Verkaufsleiter, Gebiets- und Nachwuchsverkaufsleiter

Termine und Orte

10.10. - 12.10.2023 /
06.11.2023 / 30.11.2023
Niedernhausen (FFM)

26.02. - 28.02.2024 /
18.03.2024 / 17.04.2024
Niedernhausen (FFM)

21.10. - 23.10.2024 /
07.11.2024 / 07.11.2024
Niedernhausen (FFM)

Dauer

Modul 1: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr
Modul 2: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr
Modul 3: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Gesamt: 5 Tage

Investition

€ 2.500,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

BXB



Vertriebsführung 4.0

wie Sie Ihre Verkäufer zu Spitzenleistungen führen

Vertriebsleiter müssen Resultate erzielen. Doch - Führungsaufgaben - gerade im Vertrieb und in Zeiten von Wandel und digitaler Transformation auch im Vertrieb - stellen viele Menschen vor Situationen, die sich stark von fachlichen Aufgaben unterscheiden und viele unnötige Konflikte auslösen. Durch professionelles Führen werden hohe Spitzenleistungen und bessere Ergebnisse der Vertriebsmitarbeiter erreicht und ein besseres Arbeitsklima geschaffen. Wie müssen Sie also heute führen? Wie binden Sie engagierte Verkäufer an Ihr Unternehmen? Wie können Sie durch vorbildliches Führen, das Engagement Ihrer Mitarbeiter noch weiter verstärken, die Selbstverantwortung fördern, Konflikte lösen und Ziele erreichen? In diesem praxisorientiertem Training zeigen wir Ihnen, welche Fähigkeiten Sie benötigen, damit Sie die an Sie gestellten Anforderungen erfolgreich erfüllen können. Sie erkennen, welches Führungsverhalten geeignet ist, dass Verkäufer eigenmotiviert Ziele erreichen, dass das Verkaufsteam effizient zusammenarbeitet und neue Aufgaben übernimmt.

Ihr Nutzen

Sie lernen Ihr Vertriebsteam erfolgreich zu führen und

- erreichen gemeinsam Ihre festgelegten Ziele
- setzen die wichtigen Führungstools in Ihren Mitarbeitergesprächen ein
- motivieren Ihre Verkäufer langfristig
- erhalten neue Impulse für eine virtuelle Führung
- führen und integrieren Ihre Verkäufer aus dem Home-office

Themenschwerpunkte

- Welche Faktoren beeinflussen den Vertrieb?
- Welche Herausforderungen verlangt Digital Leadership im Vertrieb?
- Führungsprinzipien der Zukunft: So will die Generation Y geführt werden
- Welche Führungsqualitäten sollte ein Vertriebsleiter heute haben?
- Die Aufgaben einer Führungskraft im Vertrieb
- Wie ist Ihre Einstellung zur Führung
- Welche Fähigkeiten und Kenntnisse muss ein Vertriebsmitarbeiter heute mitbringen
- Neue Vertriebsmitarbeiter in das Team integrieren
- Kennen Sie die Einstellung und Mentalität von Verkäufern
- Welche Stärken und Fähigkeiten haben die unterschiedlichen Verkäufertypen?
- Welche Motivationsfaktoren gibt es und wie nutzen Sie diese für Ihre Führungspraxis?
- Motivation nach Misserfolgen - was müssen Sie als Führungskraft jetzt beachten?
- Warum Agiles Führen eine gute Alternative ist?
- Wie Sie Anerkennung wirkungsvoll einsetzen?
- Das eigene Feedback-Verhalten erkennen und analysieren
- Kritikgespräche lösungsorientiert führen
- Konflikten wirksam begegnen
- Führen nach der Coaching-Kata im Vertrieb
- Der PDCA - Probleme im Team lösen
- Virtuelle Führung - was sind die Vorteile einer Führung auf Distanz?
- Anforderungen an Führungskräften von virtuellen Teams und Mitarbeitern
- 6 Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche virtuelle Zusammenarbeit
- Mitarbeiter im Home-office ideal einbinden
- Konkrete Ziele im Vertrieb finden
- Ziele in Zielvereinbarungsgesprächen vereinbaren
- Planung, Vorbereitung und Durchführung von Zielgesprächen mit Verkäufern
- Wie führen Sie Halbjahres-/Quartalsgespräche und Jahresendgespräche zur Zielkontrolle

Zielgruppe

Vertriebs-/Verkaufsleiter, Stellv. Vertriebs-/Verkaufsleiter, Gebiets- und Nachwuchsverkaufsleiter

Termine und Orte

10.10. - 12.10.2023
Niedernhausen (FFM)

26.02. - 28.02.2024
Niedernhausen (FFM)

21.10. - 23.10.2024
Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

3 Tage: 9.30 Uhr - 17.00 Uhr

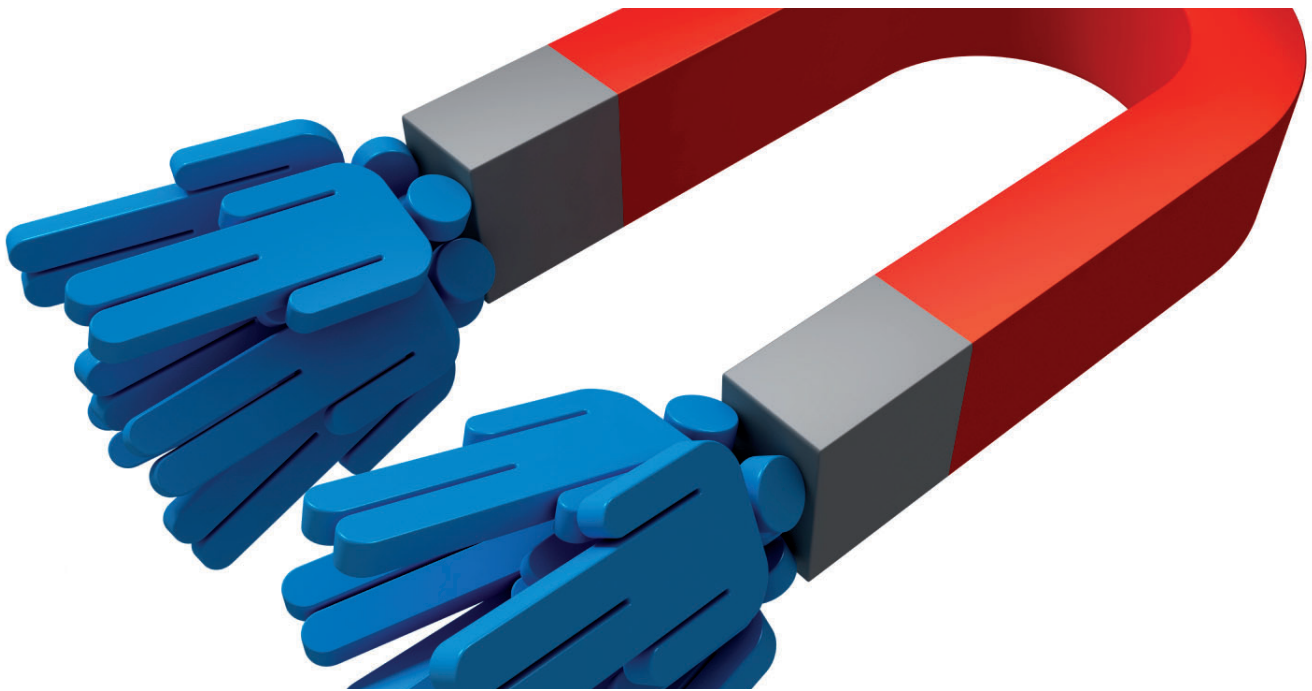
Investition

€ 2.050,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PT-FÜ-17

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0 - siehe Seite 2. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

BXB



e-Leadership Strategie

mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden

e-Leadership ist die Unternehmens- und Marketingstrategie, um eine Alleinstellung bei Ihren Kunden zu erreichen, neue Absatzmärkte zu schaffen sowie Neukunden zu begeistern.

Diese Methode basiert konsequent auf dem Pull-Prinzip, indem Sie von Interessenten und Anhängern gefunden und somit langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut und gepflegt werden. Verschmelzen diese zu einer Community, werden diese sich für Ihre Vertriebsziele massiv einsetzen.

Ihr Nutzen

- Durch Inbound Marketing ein schlagkräftiges funktionsfähiges Team im Vertrieb und Marketing erreichen
- Sie bieten Ihren Kunden entlang der gesamten Customer Journey ein nachlos positives Erlebnis
- Ihr Marketing wird Ihren Vertrieb nachhaltig unterstützen
- Inbound Sales senkt die Kosten pro neuem Vertriebskontakt um bis zum 62 % im Vergleich zu klassischen Marketing-Methoden
- Es wird das Rückrat Ihres Vertriebs werden - mit mehr Leads und Umsatz bei weniger Aufwand

Themenschwerpunkte

- Was ist e-Leadership genau
- eLeader sind die Autorität im Markt
- e-Leadership mit Struktur betreiben - Kundenbeziehungen schaffen
- Mit 5 Schritten zu Ihrem e-Leadership
- Checklisten und Aufgaben dafür
- Entwickeln Sie Ihre Strategie
- e-Leadership Marketing zieht Kunden an mit Inbound Marketing
- e-Leadership ist Chefsache

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die sich zum Ziel gesetzt haben, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und neue Kunden über das Internet zu gewinnen und bei Bestandskunden mehr Umsatz zu erreichen; Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0

Termine und Orte

30.11.2023 - Niedernhausen (FFM)
17.04.2024 - Niedernhausen (FFM)
03.12.2024 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 895,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. IM-3

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0 - siehe Seite 1. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

Anmeldung

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Fax: 0 61 05 / 60 75
eMail: info@bxb.de
www.bxb-management.de

Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0 - Vertrieb aufbauen und führen - PT-FUE-18

Veranstaltungsort und Termine

Terminblock 1 / H+ Hotel Niedernhausen 10.10. - 12.10.2023 06.11.2023 30.11.2023	Terminblock 2 / H+ Hotel Niedernhausen 26.02. - 28.02.2024 18.03.2024 17.04.2024	Terminblock 3 / H+ Hotel Niedernhausen 21.10. - 23.10.2024 07.11.2024 03.12.2024
---	---	---

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name / Vorname / Position	Terminblock	Übernachtung vom Vortage an		
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
_____	_____	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung				

Name / Vorname				

Straße / Nr.		PLZ / Ort		
_____		_____		
Telefon / Durchwahl		Telefax		
_____		_____		
eMail				

Ort / Datum		Unterschrift		

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.

Anmeldung

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Fax: 0 61 05 / 60 75
eMail: info@bxb.de
www.bxb-management.de

e-Leadership Strategie - mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden - IM-3

Veranstaltungsort und Termine

30.11.2023 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

17.04.2024 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

03.12.2024 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name / Vorname / Position	Termin	Übernachtung vom Vortage an		
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>				
Firma / Abteilung				
<hr/>				
Name / Vorname				
<hr/>				
Straße / Nr.		PLZ / Ort		
<hr/>				
Telefon / Durchwahl		Telefax		
<hr/>				
eMail				
<hr/>				
Ort / Datum		Unterschrift		

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.